

理性，建设性

经济观察报

The Economic Observer

2011 年 3 月 7 日 星期一
NO.509 期
每逢星期一出版 本期 56 版
国内统一刊号：CN37–0027
邮发代号：23–327
零售价：RMB3.00 元 HK$10.00

《基金法》修订草案下发 >17

争议较多的私募证券投资基金和涉及公募基金从业人员投资股票、股权激励等问题第一次写进草案



胡德平：关于改革的五种说法 >41

为什么要改革、怎么改革、三十多年来的改革现状如何评价？所有人都会思考这三个问题



华为“黑室”命系商务部防线 >25

商务部一旦放行诺西与摩托罗拉的交易，华为的长期损失可能高达数百亿美元





改革的现实路径

本报记者 孙健芳 席斯 张向东 北京报道

3 月 3 日，全国两会正式拉开序幕。两会首日，“收入分配”话题在人民网排名第一位。随着“十二五”规划从今年开始起步，收入分配改革作为未来改革的突破口，已经成为改革的共识。

2 月 27 日，中共中央政治局常委、国务院总理温家宝在新华网与网友在线交流时指出，“今后五年，我们将把解决收入分配不公作为政府的一项重要任务。这个问题直接关系到社会的公平正义，关系到社会的稳定。”

但仅仅是收入分配制度改革的单兵突进，在目前这个阶段已经很难实现。收入分配已经不仅仅是单纯收入的问题，而是背后涉及到政府职能的转变、垄断企业改革、社会保障体系改革等等系统性问题。

改革走到今天，已经千头万绪，涉及到各方利益的重新协调，靠各职能部门和地方政府很难深入落实。

全国人大代表、民建中央副主席、经济学家辜胜阻先生直言，“改革开放以来，我国经济快速发展，社会财富增长较快，’蛋糕逐步被做大‘，但‘分好蛋糕’要比‘做大蛋糕’更难。”

当前改革共识形成，更需要能统筹推进，消除改革突破的掣肘。有两会代表和委员建议，在现有框架中，形成一个顶层设计部门是一个很好的现实选择。辜胜阻设想，这个“顶层设计”机构应该是超越部门利益的，应该是由中央和国务院牵头的一个机构。

下转 04 版

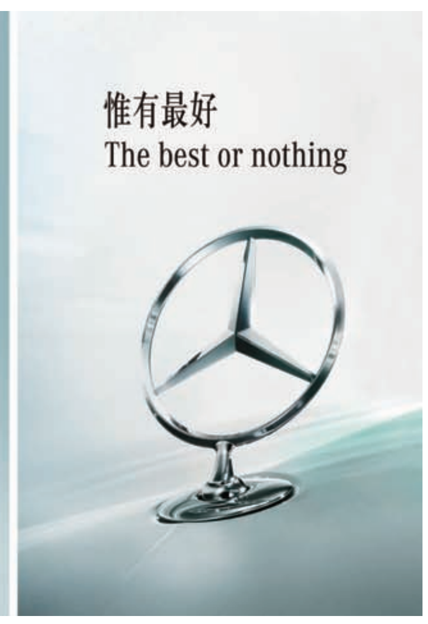


周厚健的未雨绸缪

3 月 2 日，全国人大代表、海信集团董事长周厚健提出：海信要提前布局符合消费趋势与技术趋势的“黄金产业结构”。作为鲁商的代表人物，周厚健低调、内敛、儒雅，技术背景的出身使得他对自主创新有着超乎寻常的坚持。周厚健说，结构调整对企业而言，是“饭”，但更是“命”，它决定着企业的生死。未来，海信将打造符合“黄金法则”的产业结构，追求各产业的协调，寻求企业更好、更持续的发展。

>>详细报道见 28 版

经济观察报和梅赛德斯–奔驰联合呈现



电网主辅分离范围圈定 “电力航母”最早 5 月挂牌

本报记者 于华鹏 北京报道

电力体制改革九年后，再次启动了改革的第二步，由国资委拟定的“电网主辅分离改革方案”的实施正进入冲刺阶段。

本报获悉，争议已久的辅业剥离范围基本圈定，勘测设计、电力修造和电力建设企业将被分离，而送变电公司和宾馆、医院等多经企业不在这次分离范围。

更重要的是，此次整合重组将有多家电力巨无霸公司产生。其中，中国电力工程顾问集团和中国葛洲坝集团合并重组为中国电力工程集团，中国水电顾问集团、中国水利水电建设集团公司和南方十几家电力建设公司组成中国电力建设集团，后者有望今年 5 月份挂牌成立。

电改，九年后的重启

今年 2 月 23 日，国资委向外界公布了“十一五”期间中央企业深化改革的情况，其中重点提及了 2010 年的电网主辅分离工作，并称已取得实质性进展。

2010 年 9 月 3 日，电力体制改革工作小组通过了国资委制订的方案；11 月，方案上报国务院；今年初，国务院圈阅同意了方案，并明确由国资委负责组织实施。目前，正就方案进行组织实施的准备工作。

这是自 2007 年国资委停滞电网主辅分离工作以来再次重启主辅分离，也是自 2002 年电力体制改革将厂网分开之后又一重要改革。

2002 年的那次改革，将当时的原国家电力公司分拆为“二五四”，即拆分为两家电网公司——国家电网和南方电网；华能集团、大唐集团、华电集团、国电集团、中电投集团五大发电集团；中国电力工程顾问集团、中国水电工程顾问集团、中国水利水电建设集团、中国葛洲坝集团四家电力辅业集团。

下转 06 版

社论 Editorial

宁可慢一点 但要好一些

温家宝总理日前表示，十二五规划初定的经济增速目标为 7%，这不仅远低于过去 5 年 10% 左右的实际增速，也低于十一五 7.5% 的目标。本报新年社论曾经呼吁“我们可以慢一些”，因为速度优先的增长路径已不堪重负，十二五规划不再以高速增长为先导性指标，说明决策层对此已有深切的认识，并发出了明确的信号。

由此可以确定，主导未来五年经济社会走向的将是一种新的发展观。通俗地说，就是宁可慢一些，但要好一些。这种发展观肯定速度的必要性，但不以资源生态环境超负荷运转为代价，并把民众生活和幸福感的提升作为评判好与不好的依据。

根据测算，未来十年中国经济增长即使达不到 7%，也可以轻松实现人均 GDP 到 2020 年翻两番的目标。不过现实地看，如果中国经济不能保持相对的高速度，就无法解决每年 1000 多万的新增就业。所以不能不讲究速度。另一个现实则是，十二五的主线是转变经济发展方式，放慢速度有利于调整经济结构，进一步提高服务业比重。适度慢一些，也有利于解决经济快速增长过程中累积的民生问题和不和谐因素。

不讳言速度，但不唯速度论，这个 7% 体现了一种务实的态度。温家宝总理在和网友在线互动时表示，在今后收入分配当中，要实行居民收入增长同经济增长同步，并提出领导干部的政绩“应该以人民群众高兴不高兴、满意不满意、答应不答应为最高标准”。这表明摒弃唯速度论不仅是决策层的共识，在政绩考核方面也可能作出约束性规定，比如资源和环境的保护、对民生的投入都可能成为跟速度相提并论的指标。

毋庸避讳，地方经济增长速度远超过决策部门确定的预期目标，这是多年来见惯不怪的现象。这里面当然有数字造假的成分，但地方间的攀比竞赛，没过几年就要重演的“换届效应”，地方官员惯以高增长博取政绩，确也成为不断推高经济增长速度的催化剂。

而高速度埋藏的风险也开始释放。十一五规划的五年，每年中央政府确定的预期增长目标都是 8%，但实际增长速度达到两位数，这也使得中国经济不时面对过热风险，从去年到今年，物价持续走高，与 2008 年以来地方政府在天量信贷驱动下的投资热潮不无关系。经济增长高于一切，不仅在拆迁等方面触发诸多社会矛盾，悬而未决的民生问题也在累积，比如教育和社保领域投入欠账很多，公共服务跟进的速度滞后于民众的现实需要等等。

所以，7% 是正面观照中国经济社会现实和民众呼声的反应。中国已经到了这样一个关口：以市场化为导向的经济改革尚未完成，资源消耗和投资拉动的增长方式却已走到尽头，人口红利消失为期不远；民众分享经济增长红利的期望日深，利益格局却更加多元化，社会分层的趋势更加明显。将十二五增长目标下调为 7%，表明决策层意识到诸多经济和社会积弊不解决不行，解决得慢了也不行，牺牲高速增长以换取解决现实问题的时间和空间，既是形势所需，也是主动应对之策。

这当然是一个积极的信号。中共中央关于制定十二五规划的建议中明确提到了“重视改革顶层设计和总体规划”，可以预期，通盘考虑中国问题，经济、社会和政治改革协同推进，当是未来改革框架设计的应有之义。十二五期间，如果中国能够建立广泛共识，拿出清晰的目标和各项改革的先后顺序和演进路径，并举全社会之力实践之，当是中国民众之福。

两会既是“参政议政”，也是民意井喷之时

我们的两会

黄利明 姜雷 / 文

3 月 3 日下午 1 时 40 分，载记者到人民大会堂的出租车司机庆幸，刚通过长安街与府右街的交叉口就开始交通管制。1 小时 20 分钟之后，全国政协十一届四次会议正式开幕。

此时，各路代表徐徐从广场走向大会堂东门。早已经等候在这里的记者们一拥而上，分割“包围”，纷纷拥上前来采访。

全国政协特邀委员、“中国首善”陈光标被团团围住。这位刚刚把名字改成陈低碳的企业家，是骑自行车来会场的，他从宾馆早早出门，沿路发放几百个环保袋。他说，他的三个建议涉及环保、青少年、文化遗产。

接受采访时，陈光标对记者提出的五花八门的问题，基本上也是有问必答。他说他就是想高调一点，让更多人知道慈善，进而去学习效仿。

两点半左右，不少两会记者在人民大会堂广场已经围追堵截政协委员 1 个小时了。体育明星刘翔的出现让广场一片骚动，有女记者惊呼着“刘翔”，飞奔过去与各路媒体蜂拥而上。

一位香港电视台的记者问道：“你没有提案一直被网友炮轰，你有什么看法？”刘翔闭口不答。数位安保人员为其开路，“又跑了！又跑啦！”在媒体的惊呼声中，刘翔再次以 110 米跨栏般的速度奔向安检口，然后向记者们微笑着挥挥手。

自 2008 年十一届政协会议开始，由于赛事原因，从第一年的缺席，第二年的“迟到”，第三年的“早退”，到今年准时参加将全程参会，刘翔一直受到两会记者关注。去年两会，刘翔首次提交了两份提案，并直言部分内容为他人代笔，而今年无提案的他则被戏称为“酱油委员”。

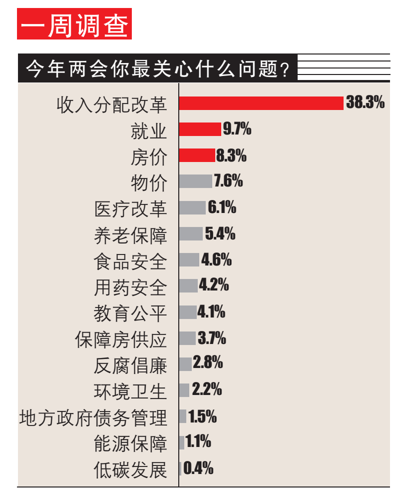
在大众看来，提交提案是参政议政的义务。因此，对于时常缺席全国两会的委员代表更是备受网民指责甚至被要求“辞职”，世界银行任高级副行长的林毅夫就是如此——连续三年缺席。

有些委员对提交提案较为积极，但由于工作忙碌，只好把思路说给秘书和下属，由他们操刀完成。本报记者接触的一家大型民营企业集团就是如此，该公司人士介绍，建议内容都是根据参会领导的意思完成的，但基本还是会与他的工作和生活有关。

大多数委员身体力行，从本职工作出发，通过调研并制定进行提案建议。作为基金业唯一一位政协委员，交银施罗德基金副总经理谢卫就提了四个提案，包括涉及金融规划、局面金融资产保值增值、规范融资、规范高管减持。

下转 05 版

一周调查



参与投票总人数：2798

调查详情请登录经济观察网
www.eeo.com.cn

特别推荐

权·衡 之 民有之智

2011 年是实施“十二五”规划的开局之年，中国经济既有远虑，也有近忧，收入分配不公平、民工荒、高房价、高通胀、高成本等问题都成为中国社会不得不面对的切肤之痛。 09–15版



PE 家笔记 肖水龙
别光顾着“签到”，盈利模式呢？ 32 版

周其仁 汇率与货币系列评论之(34)
银根与“土根”的纠结 43 版

新闻

个税改革方案最快 4 月报审
中等收入者受益最大 03版

稀土矿权行将解冻
央企抢位布局 04版

“用工荒”之变 07版

零售银行转型 7 年
中信银行首提盈利 19版

创业板 10 倍收益神话
PE 热还能走多远？ 23 版

苹果 iPad 商标门始末 27版

被指涉垄断
政协委员提案“拆分百度” 29版

致读者

随报赠送《书评增刊》，数量有限，订户优先。欢迎登陆 www.eeo.com.cn 下载电子版



版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格，如需转载或使用，须经本报书面许可或授权，并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题，敬请标明。对不当使用者，本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君 张念春 刘世杰

客户服务热线
800-810-9060

时势解码

楼市限购令利弊考

华生 / 文

最近，为了调控楼市的投资投机需求,从北京开始各地纷纷推出了限购令，楼市调控关乎国计民生的大局,因此限购令之利弊大有理论清楚的必要。

应当说最敏感而又最先对限购令作出反击的是生计受到威胁的部分房地产商及其代言人。他们就断言房价上涨只是因为政府土地供应不足,因此调控需求是搞错了对象,是要别人为政府的错误代为受过。客观地说,房地产商对限购令的冷嘲热讽并没太大道理。因为一个巴掌拍不响。供给和需求共同决定价格是经济学的常识。房地产商比谁都更明白,房地产的黄金定律是位置、位置还是位置。而相同位置上的房产是垄断稀缺品,再增加多少新用地也无法完全和城市主城区那些区段的住房竞争。因此,房地产调控在增加供给,特别是保障性住房的同时,抑制投资投机需求应当说是第一次抓到了主题,走对了方向。

更多的人批评限购则是从反对户籍歧视和捍卫市场经济的角度提出来的。不过,一般地反对限购和政府干预,并没有进一步解决问题的办法,这就很难得到多数人的认同。

限购令的主要问题其实并不是因为它属于行政手段，而在于它是非颠倒，率先打击了它本来应当优先服务的对象，从而加剧了垄断歧视和分配不公。城市化本来就是农村人口转向城市、边远中小城镇人口向沿海和发达大城市移居的过程。因此,各国在城市化的加速转型期，优先要考虑和满足的，并不是原先已经在城市中安居就业的居民,而是外来移居人口。这才是城市化的真正含义。所以,许多成功转型的国家在这个过程中的楼市调控无论是用行政手段还是经济手段,倾斜的恰恰是移居城市的新就业者,而“歧视”的则是城市中已经有住房的居民。但我们的限购令正好相反,它保护城市户籍居民已有住房的人还可以再买房(所谓 2+1,甚至 N+1),对无房的弱势移居就业者则实行严格的歧视,如要求一年乃至 5 年的就业纳税证明等。这种既无效率又无公平的限购令,显然违反了任何在优先满足基本需求的约束条件下分配稀缺资源的经济学原理。而且这里对错的区分并不是对外来人口限购 5 年时间太长、1 年 2 年就合理，因为对弱势移居者的任何歧视,都不过是五十步与一百步的差别。

有人说,大城市已经人满为患,甚至已超过资源和人口承载能力，所以必须限制外来人口。这个上上下下很有市场、貌似有力的论据其实根本站不住脚，而且恰恰反映了造成当今中国畸形城市化的傲慢与偏见之根源。首先,且不说这个不断更改的“极限能力”到底有多少科学性,就是一个城市真正人满为患,劳动人口自给有余,首先是应当拒绝外来人口的就业。现在我们的大城市，没有外地人既无法生存(没有人扫地做饭、陪医清污、送货

> 限购令的主要问题其实并不是因为它属于行政手段，而在于它是非颠倒，率先打击了它本来应当优先服务的对象，从而加剧了垄断歧视和分配不公

保安)也无法发展(没有人做城市中到处是工地的建筑和装修、也没有了包括媒体在内各新兴领域中堪称中坚力量的北漂、海漂等)。因此,离不开外来人口的就业又否定别人的权利，是自相矛盾的虚伪。不少西方发达国家,基于本国人民利益优先的原则限制外国移民,对外国人就业有严格限制,这即便在民主法治国家确也无可非议。但一旦市场确有难以替代的需要且批准了外国人合法就业，法律上就允许就业满几年的外国人申请移民和国籍。现在,中国大城市中工作就业 8 年 10 年的本国公民都不能申请户籍，本国户籍门槛比发达国家的国籍还高,这是极为荒唐的现象。

其二,换个角度看,中国搞了世界上最严格的城市户籍管理制度,但我们并没避免大城市人口不断膨胀。可见户籍制度只是在计划经济时代控制人口流动的有效工具,在要素普遍流动的市场经济中早已过时和失效,负面作用与日俱增。但限购令不是消除和弱化现行户籍制度的不合理,反而进一步强化其作用,这是它受到广泛批评的主要原因。

其三，其实真正导致大城市过度膨胀的,不是城市不可或缺的外来包括所谓低端服务人口(没有不同层次劳动就业的城市还是城市,还能运转吗？),而是大工程、大项目、大机关在大城市的过度集中。真要担心人口资源承载能力,分散一些大投资、大项目、大机关,就业离开了,大城市的无论高端低端的人口自然会跟着分流。世界上很多发达国家的政府机关都不在特大城市,许多世界著名大学和跨国公司的总部甚至都在小城镇,于己于国两利,就是这个道理。我们现在不去反思自己造成而且还在不断加码的投资和机构的过度集中,反过来一面开出高价吸引所谓高端人才,一面公然歧视自己不可或缺的普通外来就业人口,这是思维逻辑的颠倒和混乱。其实,连开发商都知道,大都市飞奔的房价恰恰是被巨额的基础设施投资堆出来的。

现在讲经济调结构转型成了时尚。但许多人并不明白,身处城市化发展历史阶段,中国当今最大的经济社会结构转型是城市化的转型。没有这个转型,其他的一切结构调整和转型都是空中楼阁和枝尾末节。在人均 4000 美元的时候,世界上一般国家的城市化率是 60%,而我们减去没有住房的以农民工为主体的所谓流动人口,户籍城市化率仅为 34%。面对从土地城市化向人口城市化转型的这个“十二五”乃至更长时期的主题和中国社会的主要矛盾,限购令竟然还要开历史的倒车,这实在是错到姥姥家去了。

有人说,限购令是有点不分青红皂白、不太讲理,但终究是控制了新增需求,使房地产市场开始降温,积极作用不可否认。其实限购令代价很大,

1 月份重点城市成交量变化

区域	城市	成交套数：本月	成交套数：上月	成交套数：环比	成交套数：同比	1–1 月累计：套数	1–1 月累计：同比
长三角区域	上海	19819	22596	–12%	39%	19819	39%
	杭州	7015	8503	–17%	124%	7015	124%
	南京	6297	7022	–10%	7%	6297	7%
环渤海区域	北京	20251	18651	9%	50%	20251	50%
	天津	10723	14558	–26%	–8%	10723	–8%
	济南	6534	2448	167%	351%	6534	351%
珠三角区域	深圳	4472	4928	–9%	4%	4472	4%
	厦门	2208	1981	11%	59%	2208	59%
中部	武汉	13738	14936	–8%	–22%	13738	–22%
西部	重庆	19255	22986	–16%	28%	19255	28%

资料来源:各地房管局

效果成疑,后遗症严重。首先,限购令出台前，限购预期刺激人们抢红灯买房,导致成交非正常激增;以后一旦限购取消,市场势必反弹和井喷。其次，大城市被限购了，投资投机需求迅速向未限购的城郊卫星城镇和中小城市转移。远郊城镇和中小城市自住需求有限,一旦将来投资投机需求撤走,房价泡沫危害将会更加持久、惨重。最后,限购令实行后,市场的普遍反应是成交急剧下降,中介下岗歇业、价格却依然坚挺观望。其原因是限购令只能暂时冻结部分需求，但并不能触动和扩大存量房的供给。最后的成效还要看都有既得利益的政府特别是地方政府和开发商,谁能扛过谁,其代价是民众的自住需求被误伤、经济的不确定性和城市化进程受阻。国民经济健康发展真正需要的楼市其实是相反的情况，即房地产市场价格下跌、成交上升、购销两旺,这样既可有效消化房价泡沫，又可促进经济成长和城市化发展。限购令达不到需要的效果,主要还是药方开错了。

其实所有投资投机无非全都冲着一个目的,就是盈利赚钱。因此,只要使囤房投资投机和抢占社会有限资源、超前消费的大宅豪宅无钱可赚、负担上升,投资投机需求自然不攻自破。其实这也是成功地实现了城市化转型、避免了中等收入陷阱的日本、韩国等人口资源秉赋和我们相同的一些国家采取的共同办法。结果,他们在大量农村人口移居城市的转型阶段既迅速稳妥的实现了移居人口的安居，又有效控制了城市化加速期的房价上升，值得我们认真借鉴。

因此，说限购令是常规手段用尽后没有办法的办法，其实真是大谬不然。我们这些年来楼市调控之所以始终不见效，主要还是因为自己三心二意,调调放放,反反复复。在房价 10 年上升 10 倍(须知股市 10 年只涨了 0.5 倍)的巨大赚钱效应下,各路资金蜂拥而至。我们的调控又总是隔靴搔痒、步调不一。最后实在控制不住局面,就干脆来个蛮不讲理的“限购令”。其实借鉴别人的经验、结合中国的情况,取消限购令，又能使投资投机需求无缝可钻、知难而退的经济手段很多。

首先，第一条就是要取缔中国特色的阴阳合同。现在阴阳合同在全国满天飞，连国家统计局二手房统计都无从着手,因为网签数据也不可靠。阴阳合同盛行是对法治的嘲弄，而且使投资房产获利惊人、纳税极少。取缔阴阳合同的办法其实很简单，根本不用各地政府费力费时调整各种难免争议的住宅指导价，只要要求所有二手房合同必须在交易大厅公示三天，任何买家都可用比公示的合同出价高一点成交，任何一个卖家就再也不敢签假合同了。有效实施了这一条,投资投机成本就大幅上升,投资需求必降。其他情况不变,财政增收,房价下跌,于国于民有百利无一弊。

其次是大幅降低房屋交易税和首套房房贷利息。房屋交易税极易转嫁,所以有的国家干脆不向卖方征收。降低交易税有利楼市活跃，方便居民换房,并不刺激投资,有利于购房者。购买首套自住房者是应当被大力鼓励的对象，他们安居乐业，于家于国都有利。现在银行纷纷借机取消首套房利息优惠、提高房贷首付,这种调控完全是搞错了方向。首套自住房购买者,无论有没有户籍,只要有工作,就应当享受税收和利息优惠。自住房需求旺盛,可以加速实现城市化转型，又是推动建筑业乃至几十个相关产业繁荣兴旺的大好事,值得政策大力鼓励倾斜。

其三是征收累进的房产交易所得税。这是各国成功经验的套数,而且屡试不爽。因各个房子的来源和购买成本不同,赚的钱多少相差甚远,因此很难向买房方转嫁。所得税收一重,靠炒房囤房赚钱的人就傻眼了。中国已经有 20%的房产交易比例所得税，过去偷懒,改按交易额 1%征收,还给各种减免便利,只要一严格征收,效果自不相同。累进税一时来不及修改,可恢复原个人住宅暂停征收的土地增值税,其边际税率达 60%。只要对持有多套房的人拿出这个法宝,不等实行,只要放出风去,不用说那些囤了几十套房的贪官或富豪,就是一般投资买房的人,谁也坐不住了,市场上拥有多套房子的人必然排队去卖。累进所得税和限购不同,既压需求,又促供给,房价自然会下跌。这样和限购令相反，政策尚未实行,我们就会迎来房价下跌、成交火爆、建筑相关产业繁荣的时代。我们对摆在明面上躲避不得的多套房、大户型和豪宅别墅征起所得税来犹犹豫豫、羞羞答答,相反对人们可以很方便随身携带入境的所谓高档消费品却课以重税,这实在是让人百思不得其解。

累进的高额所得税的另一个好处,是逼迫投机资金转为投资。现在人们购买房地产主要是囤房等待以后涨价赚钱,这种博差价的心理在本质上实属投机。所得税一重靠房子涨价后赚差价的意义大降,只能出售或出租,这样就增加了出售房或出租房的供给。有人担心如果这样做，大量的资金被挤出房地产,垄断行业又不够开放,只会去冲击社会其他薄弱环节。其实,现在所谓垄断性的银行、保险、电信、石油企业都已上市。这种上市把股卖给个人,在西方就被称为私有化。谁都可以投资分享当股东。我们不能站在大资本的立场,一讲行业开放就非要个人或家族控制。试想就算一般较富裕的老百姓能买得起房子的那点钱，谁也不够自己开家银行、开家电信或石油公司。因此,真实情况是:只有靠占着土地房产这种不可再生资源躺着也赚钱的好日子没有了,社会资本才会冒着风险到实体经济中去赚取辛苦钱。

最后是开征住房保有税。这个新税种是向财产征税,要经过人大立法,取信于民,功效长远。这件事不可草率造次。而且不必担心立法过程较长,统一思想费事。其实只要立法启动,马上就会产生巨大前瞻性影响。中国这些年来实际建房不少,到处都是工地。人均住房面积增加了一倍有余，但房子建得太大,别墅建得太多,结果总平米建了很多，但套数不够，形成刚性缺口。几年前政府大力提倡了一阵 70–90 平米的房子，结果市场不听话,开发商规避办法多,搞了一阵不了了之。住房保有税就不同了。我们有的人均 GDP 是我们邻国的许多倍,人家是真富裕了,还搞住房保有税的累进制,小户型普通住宅税率低，其他各类超标住宅,住房保有税马上成倍往上翻。结果政府一言不发，开发商自然抢着建普通小户型住宅。因为市场上只有这种户型最受欢迎。所以住房保有税不怕慢,就怕站,更怕乱干。因为乱干由于名不正、言不顺，照顾太多既得利益,出手不能不特温柔,结果反而让投资囤房者吃了定心丸。其实磨刀不误砍柴功,立个好税,要管很多代的。

以上意见并不是什么新思路。别人的成功经验里就有，我去年在中国楼市专题研究报告中也一一论述过。只是现今愿意静下心来研究问题的人太少,能给领导汇报的也多是顺耳话,导致我们的决策信息环境欠佳，决策当然就容易出错。想起 10 年前即 2001 年中,当时国务院也出台了一个文件，要用国有股减持去补充社保基金,出发点和目标应当说都非常之好。但国有股用市价优先特权减持，破坏了市场的公平性，损害了流通股股东的利益。所以我冒昧写了两篇文章,一篇题目是“漫漫熊市的信号”,说好事也不能蛮干、乱干，否则同样误国伤民。另一篇题目是“有错就改”,说这样原则性的错误不是要不要改，而是非改不可,这届政府不改,下届政府也得改。结果没想到后来政府果然倾听民意,从善如流,废止了国有股强行市价减持,反过来启动了股权分置改革,赢来了中国资本市场的大发展。我想今天楼市限购令的情况与当年的国有股减持补充社保基金大同小异，都是出发点很好,目标定的也很正确,但手段和方法完全错了。希望有关方面还是能有错就改,改了就好。

（作者为著名经济学家、燕京华侨大学校长）



编读往来>>>>

读报留言

《车船税的胜利》

刊于 2011 年 2 月 28 日 1 版

这次只是针对 1.6 以下排量的,2.0 以下并没有加钱,一般老百姓开车不超过 2.0 的,应该对超过 2.0 以上实行加税，一方面等于对富有阶层抽税另一方面也鼓励大家使用小排量车,同时应该继续降低对 1.6 排量以下车辆的税负。

——新浪网友

实际上,随着技术的改进,有的 2.0L 的车型的排放、燃油消耗甚至要低于 1.6L 的,应该与燃料消耗标准挂钩来推行车船税,真正从根本上促进企业的节能减排技术的提升。如果是为了调节社会贫富差距，更不应该按照排气量,而应该按照车的价值来计税。

——凤凰网友

读者来信

中国的“世界第二大经济体”

日本政府公布的数据显示,2010 年中国 GDP 超过日本,成为世界第二大经济体。

这次超越，从国家实力上来讲,趋势上两国的差距将会越来越大,中国的话语权和争端时的筹码也会越来越大。但同时,人均 GDP 为日本的 1/10 这一不争事实敲响了国富民穷的警钟,指明了下一步体制改革中增加居民收入,提高人均可支配收入的任务。

以环境换 GDP，以短视换 GDP，成绩并不能掩盖这些盲目的进步。速度慢一些,民生好一些,十二五计划正在关注的问题必须既要落实在政策中也要落实在指标上。

积极地争取开始适应一个负责任的世界大国的角色，建设长期可持续的和谐社会，才是 GDP 后面的大问题。

——星光

有话要说

降低企业社保缴费比例存疑

近日,全国工商联向全国“两会”提交关于降低企业社保缴费比例团体提案(下称提案)的消息一经传出,便引起了社会各界的广泛关注。提案指出,目前我国企业社保缴费比例过高,负担过重,建议增加政府投入,降低企业费率。

企业社保缴费比例国际间是否可比暂且不论，但据此断定企业负担过重也值得商榷。

其一，提案对于达到 3 倍于社会平均工资以上的企业而言，实施结果与其初衷完全悖逆。由于企业无缴费“封顶”的“杠杆”作用,降低缴费比例无疑为这些企业节省了巨额的社保缴费支出,这对于社会统筹“现收现付”资金来说代价极其“昂贵”,这将导致社保资金更趋紧张,空账更多。而这些企业往往都是需要向全国人民分红的国有垄断企业，不存在减负问题,其实施结果适得其反。

其二,提案对于庞大的“灵活就业人员”而言,出现了实施“空区”。因为这部分庞大的“灵活就业人员”都是无“工作单位”的人员，情况极其复杂，既有贫困人员，又有私营业主甚至富豪级的“食利者阶层”，在缺少信息甄别机制的情况下，他们均享受着社会平均工资 60%–80%缴费基数的优惠政策，但无法享受提案实施所带来的企业福利。

其三，提案有可能导致受益对象不均衡。由社保缴费结构不难发现，提案实施的结果将会导致事与愿违的缴费愈高（当然收入水平愈高）而得到的实惠愈多的“逆向调节”问题。而大量需要社会救济的“灵活就业人员”和因制度等原因尚未参保的城乡居民更是得不到任何好处。

——民建湖南省委参政议政委员会委员、中南大学 PPLG 研究中心研究员杨孟著

本报热线

北京:北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125

上海:上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼 F1-F2座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862

广州:广州市东山区建设六马路 29 号荣建大厦 7 楼 D、E 室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438

深圳:深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

1980.9.1
《个人所得税法》公布,我国的个人所得税制度至此方始建立,起征点确定为 800 元

1986.9
国务院发布《个人收入调节税暂行条例》,规定对本国公民的个人收入统一征收个人收入调节税

1993.10.31
《关于修改〈个人所得税法〉的决定》修正案通过,规定不分内、外,所有中国居民和有来源于中国所得的非居民,均应依法缴纳个人所得税

1999.8.30
《关于修改〈个人所得税法〉的决定》通过,把个税法第四条第二款"储蓄存款利息"免征个人所得税项目删去,而开征了《个人储蓄存款利息所得税》

2002.1.1
个人所得税收入实行中央与地方按比例分享

2005.8.23
个人所得税法修正案草案首次审议,个税起征标准将提高到 1600 元

2007.12.29
《关于修改〈个人所得税法〉的决定》通过。个人所得税起征点自 2008 年 3 月 1 日起由 1600 元提高到 2000 元

个人所得税改革路线图

个税改革方案最快 4 月报审 中等收入者受益最大

本报记者 席斯 北京报道

尽管在全国人大今年的立法计划中只被列入预备案项目,个税改革还是在民众呼声中加快了进度。

本报获悉,国务院常委会已原则通过了个税改革方案,但还需相关部门进一步修改。相关人士告诉本报,个人所得税法修正案草案最快在 4 月底提请全国人大常委会审议,6 月进行二审,将可能在下半年实施。

目前,财政部和国税总局正在进一步测算和修订上述方案。此次个税改革共涉及三方面内容,适当提高工资薪金费用扣除额;减少税率级次级距和全面建立纳税人单一账户制度。据悉,目前各方对提高个税免征额没有分歧,但提高多少却未能达成一致意见。

综合来看,个税改革在减税方面的效果,对中等收入者的益处更大。据透露,改革后或将使大部分工薪族适用最低的一级或两级税率,同时符合最高税率的高收入者数量也会增加。

苦恼免征额

"大家经常抱怨个税缴得多,感觉心疼,但如果自己的收入连纳税都不够格,心里还是有些许失落和沮丧。"北京一家建筑企业员工说。

"缴点税,但很少",在多数人看来是最佳状态,实际上这次个人所得税法的修正也一直伴随着这样的思路——调免征额,还是调税率。

去年,财政部和国税总局在设计近期个税改革思路时就强调,应通过更为合理的制度降低工薪阶层的税收负担,提高高收入者的税负,调整税率的级次级距成为最优办法。"当时通过测算发现,调整级次级距对收入调节的作用要比提高免征额更有效果,对中低收入者更有益。"一位参与政策制定的相关官员告诉本报。

例如,月收入缴纳保险后 1 万元,免征额提高到 3000 元,只能减轻 200 元税负,但如果在免征额 2000 元不变情况下,调级次级距,可能获得减税 450 元。

社科院财贸所副所长高培勇认为,单纯提高起征点,只能是"一刀切"式的标准化待遇。而中国最需要解决的是收入差距的扩大,高收入群体纳税不足等问题。

与此同时,如果单纯提高起征点,对于财政部和国税总局来说,也一直存在顾虑,那就是"纳税人口太少,不利于培养公民意识"。目前中国的个人所得税纳税人口只占 11%,如果免征额提高到 3000 元,由于现在很多城市的社会平均工资在 2000 元上下,上述比例将降到个位数,类似西部地区的个税纳税人口将急剧下滑。

因此,全国人大常委会财经委副主任贺铿表示,免征额不宜提高太多,可以对税率进行降低,做到宽税基、低税率。

"目前是 2500 元和 3000 元的矛盾,不会高于 3000 的,最后也许调整为 2800 元也说不好。"一位参与制定政策的人士说。

尽管中国个人所得税改革的目标是综合与分类结合的税制,考虑家庭收入、重大支出等,但这一目标因还不具备征管技术条件而推迟。

"这一次个税改革是针对目前通胀水平高,居民生活成本提高和收入分配改革的需要进行的一次不算太大的改革,所以财税部门也得考虑提高免征额不能把税基都改没了,那综合税制就更难了。"一位地方税务部门官员分析。

连带效应

3 月 3 日晚,在南京市的一家饭店内,几位江苏民营企业的老板正在热烈讨论个税免征额。作为代扣代缴人,企业对个税调整本不是利益方。但席中一位教育培训机构的老板说,个税免征额提高到 3000 元,他至少得给员工发 4500 元的工资。"扣除保险后,总不能让员工收入低于 3000 元啊。"他表示,免征额被认为是保障基本生活支出的水平,他也不愿意员工的工资因为低于免征额而对企业有抱怨。

几位老板一致认为,尽管现在企业缴纳社保的压力很大,但免征额的提高使得企业不得不适当提高员工工资薪金。

而对于一个每月工资收入 3000 元的职工而言,免征额从 2000 元提高到 3000 元,意味着只少缴纳了 75 元的个税。一位地方税务部门的官员表示,免征额提高对个人收入的增长作用并不大,但可能会带动企业工资薪金的提高,"对于收入倍增计划而言,这是个好趋势"。

这意味着,个税改革或许已经拉开了收入分配改革的大幕。而在很多专业人士看来,这次改革对中等收入者的减负作用非常明显。

此前收入分配改革的思路一直强调提低、限高,对中等收入者并未有明确提及。而从税负占收入比重分析,中等收入者负担几乎最重,购房需要缴纳各种营业税、契税和房产税,购车需要缴纳车辆购置税、车船税和燃油税等,而客观地说,个税税负最重的也属于这一类人。

"真正年薪几百万上千万的高收入者有各种途径去避税,而中等收入者几乎都是打工族,税一样都不能少。"一位税务部门官员分析。

去年年底制订个税改革方案时,国税总局曾建议,扣除免征额后的应纳税所得额 2000 元以下适用 5%税率,2000 元至 20000 元适用 10%的税率,而此前只要超过 5000 元就要适用 20%的税率。

因此,对一个月薪 1 万元的中等收入者,其改革前后的税额相差 550 元,对于一个 2 万元月薪的人,税额则差得更多,他将因个税改革而有可能减税 1900 元。

据参与个税改革讨论的人士说,此次个税改革总体目标是,使月收入 2 万以下的纳税人税负明显下降,2 万以上的纳税人税负稳步增加,收入越高,税额增加越多。

> 此次个税改革总体目标是,使月收入 2 万以下的纳税人税负明显下降,2 万以上的纳税人税负稳步增加,收入越高,税额增加越多

据透露,此次个税改革计划将维持最低档税率 5%和最高 45%不变基础上,适当扩大适用 5%税率的应税所得级距,降低适用 45%税率对应的应税所得标准,使大部分工薪族适用最低的一级或两级税率,同时符合最高税率的高收入者数量也会增加。

单一账户

本报获悉,这次个人所得税改革涉及的三项内容,除适当提高费用扣除额,调整税率级次级距,还包括关于完善征管措施,加快建立全国统一的个人所得税信息管理系统。

未来,个人所得税法的改革将在部门信息共享、工作协同上做出规定。

具体内容是初步建立纳税人单一账号制度,并与社会保险统筹使用。单一账号制度通过以公民身份证号为基础,引入公安部门身份证信息校验。此外,还将全面建立第三方涉税信息报告制度,实施税务和金融、工商行政部门涉税信息的共享。

国税总局相关官员告诉本报,综合税制改革开展的最大障碍,是税务部门缺乏纳税人真实有效的信息,无法建立电子稽征平台,而目前税务部门还无法独自获得这些信息,只有国务院通过法律法规形式规定,才能在部门间共享。

财政部和国税总局希望综合税制改革能充分体现人性化,把家庭成员数、家庭收入、支出情况都予以考虑。

2009 年,国家税务总局开始着手归集各省个人所得税明细数据,以建立囊括全国的自然人数据库。在此基础上建立的纳税人单一账户,税务部门只要输入某一纳税人的身份证号码,就可以调出此人在所有银行的存款情况和当期收支交易信息,以及其他家庭成员的收入情况。有了这些信息,综合税制才能得以顺利进行。

不过,高培勇认为,目前中国实行完全的综合税制还有难度,选择综合与分类结合的模式颇为可行。除一部分以个人存款利息所得为代表的特殊收入项目,继续实行分类所得税制之外,将其余的收入统统纳入综合所得税制的覆盖范围。分类部分继续实行代扣代缴制,综合部分则实行自行申报制。



BMW售后服务。悦常在,驾无忧。

驾驭之悦一旦启动,BMW售后服务即刻随行,保障您的驾驶乐趣从不间断。高效便捷的预约快修通道、价格统一的保养套餐、助您无忧出行的道路救援等诸多售后服务举措,确保无论面对任何问题,总有BMW提供的全方位解决方案一路相伴,助您畅行无忧,驾悦常在。

更多信息,请致电400-800-6666,或登陆www.bmw.com.cn

BMW之悦。



BMW售后服务荣膺"2010年度汽车服务金扳手"大奖。

* 该奖项由搜狐汽车事业部、《汽车与驾驶维修》杂志共同发起主办

稀土矿权行将解冻 央企抢位布局

本报记者 宋尧 北京、郴州报道

还有不到四个月的时间。

2011 年的稀土矿开采总量控制指标到了出台前的关键时刻，被冻结一年多的稀土探矿采矿权申请，将在 6 月 30 日解冻。

眼下，围绕开采指标，以及新的稀土矿权，富含中重稀土资源的南方诸省市已经开始发力争夺。

同时发力的还有央企，在有关方面明确表态支持央企整合稀土产业的背景下，五矿集团、中国铝业乃至包钢稀土，都在尝试扮演整合者。

3 月 2 日，五矿集团就与广东省河源市政府在北京签署战略合作协议，对河源以稀土为主的矿产进行联合勘查开发。而在去年 12 月和今年 1 月，五矿已经先后"联姻"湖南有色、"落子"湖北竹山。

"游说"国土部

"今年我们希望能够申请下来 2 到 4 个探矿采矿权。"2 月末，湖南郴州，湖南有色股份黄沙坪矿业分公司总经理何亚文向记者介绍。在郴州黄沙坪附近分布着丰富的稀土资源，而该公司已经划定了八个稀土寻矿靶区，一切静等采矿权的下批。

郴州市的稀土矿藏能否在今年便进入开发阶段，将在未来几个月揭晓。依照惯例，国土资源部会在每年三四月间将年度的稀土矿开采总量控制指标分配给各个省。在 2009 年，指标下达的时间是 4 月 10 日，而在 2010 年，则早在 3 月 4 日便已明确下来。

着眼于新指标及新矿权的不仅是郴州，拥有中重稀土资源的南方十五个省市均在全力游说国土资源部。

指标的分配，与采矿权证的分布状况密切相关。因此，曾一度拥有 88 张稀土采矿权证的赣州在往年的指标分配中毫无悬念地分到了中重稀土开采指标的大头。在 2010 年总计 12200 吨（以稀土氧化物 REO 计）的中重稀土指标中，赣州占到了 7480 吨。

而且在当年指标下发的同时，国土资源部还规定，在 2011 年 6 月 30 日前，原则上暂停受理新的稀土矿勘查、开采登记申请。这一规定，无疑让赣州市的稀土领军地位得以继续延续。

但这一状况显然并不让周边省市服气。"现在最要紧的，就是首先摸清楚南方稀土的资源总量，然后再着手矿权的重新分配。"广东河源市国土资源局副局长邵卫根便持这种意见。

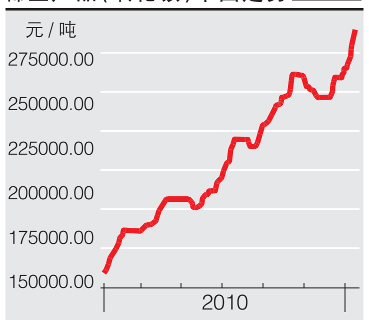
3 月 2 日，邵卫根陪同河源市委书记陈建华、市长彭建文来到北京参加了与五矿集团合作协议的签署。而合作协议中约定的将首先开展的合作，便是"整装勘查，先把自己的矿产家底摸清楚再说"。

河源市的方案中有一条稀土矿权分配的新思路。在新的矿权分配中多考虑考虑地方实际储量的因素。依据目前已经探明的储量，赣州市占到了全国中重稀土矿储量的 60%–70%。但中国到底有多少中重稀土，现在依旧是一个未知数。"郴州市的稀土矿储量未必比赣州少。"一位郴州市政府的官员也这样对记者表示。

"这是一笔糊涂账"，邵卫根则称，而针对目前各个省努力向国土资源部申请新矿权的局面，他认为，采矿权及开采指标的重新分配都应该放缓，搞清楚当前到底有多少资源才是最主要的。

这与河源市自身丰富的储量有关。国土资源部网站资料显示，广东河源是中国重要的稀土资源产地，而且其稀土资源为高价值离子吸附型，储量占中国南方稀土资源的两成以上。但邵卫根认为，实际的储量应该远不止这个比例。

稀土产品（氧化钕）中国走势



数据来源：亚洲金属网

央企与地方军

即便继续搁置采矿权，要弄清楚实际储量，探矿权的重开也必不可少。

事实上，在 6 月 30 日稀土矿权冻结期结束之后，新的矿权如何分配则尚未有明确的答案。而此前市场上一直有中央将"收集地方采矿权，实现稀土行业集中格局"的传闻。

不过，在 2 月 10 日，国土资源部宣布在江西赣州设立首批稀土国家规划矿区时，这一传闻并未得到证实。"基本上就是老的矿区重新整合，没有太多实质内容"。赣州稀土行业的一位从业者这样告诉记者。

但稀土资源国家规划区的划定无疑不会仅在赣州停步。国土资源部官员告诉记者，未来国家还将继续针对优势稀土资源划定国家规划区。而一旦规划区牵涉到湖南、广东、广西等稀土采矿权稀缺省份时，规划区的划定，就难以不再"没实质内容了"。

依据现有规定，我国矿权是逐级审批，由县市国土资源部门到省，直到国土资源部。而依据温家宝总理 2 月 17 日的讲话精神，稀土行业下一步的方向无疑是深入推进稀土资源开发整合，加快行业兼并重组，提高产业集中度，推动企业技术改造。

但由谁来担任开发整合，兼并重组的牵头角色呢？各省区显然有不同答案。对于稀土产业开发已经较为成熟，形成较为完整的产业链条，甚至成为地方经济支柱的赣州而言，自身的力量似乎可以去扮演这个角色。而对于那些稀土资源开发刚起步，矿业权证都非常少，甚至于没有的南方其他 14 个地级行政区而言，外来的大佬已经是唯一的合作对象。

五矿、中铝乃至包钢稀土，都在尝试扮演这个角色。在谈到郴州稀土矿业权的申请进程时，前述官员告诉记者，通过湖南省的协调安排，郴州市稀土资源的勘查开发工作，都已经委托给了中国五矿集团公司。"这样的大企业牵头整合，我们也很放心。"

但这些省份对自身利益的考量依旧浸在其中。例如，五矿集团对湖南稀土资源的整合便是通过湖南有色股份这个当地企业进行的，而黄沙坪矿业分公司则成为最后的执行平台。何亚文告诉记者，黄沙坪矿业分公司已经得到五矿及湖南有色的授权，整合、控制、占有郴州及湖南省内的稀土资源。

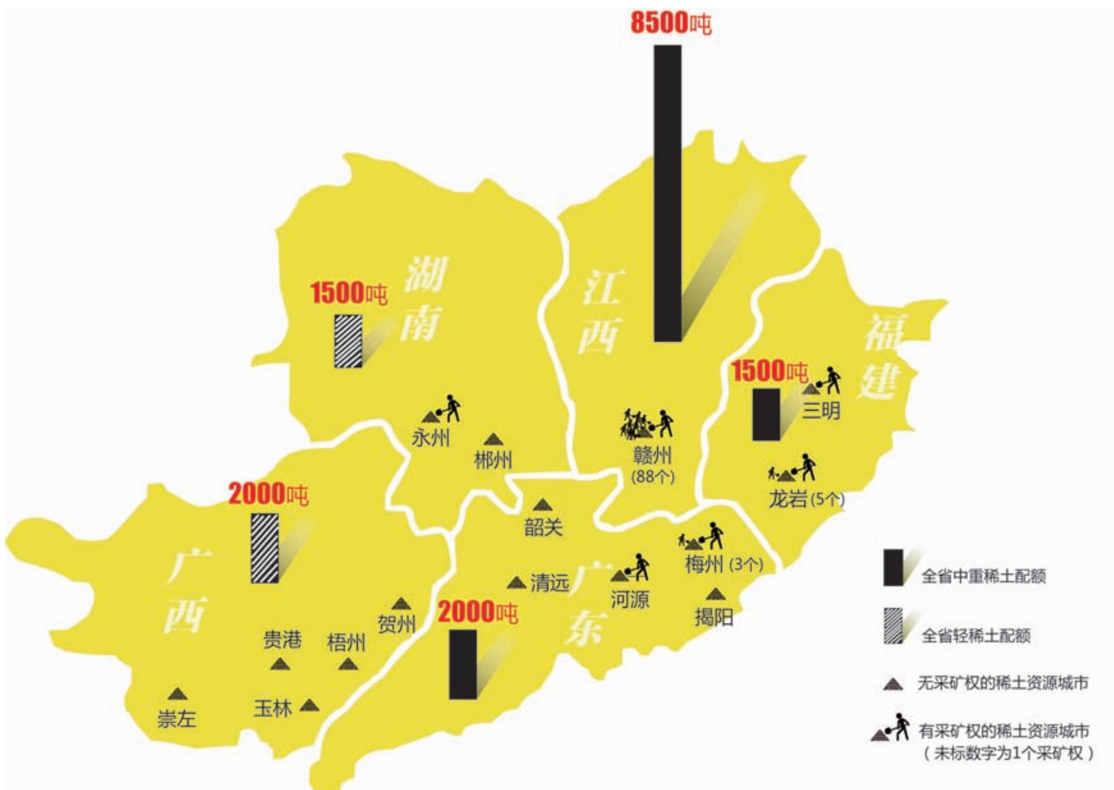
"目前我们正在与湖南永州的稀土矿业公司洽谈深化合作的事宜，与湖南益阳稀土分离企业的收购行动也正在洽谈中。"何亚文表示。

五矿集团也为进入湖南而专门制造了一块大蛋糕。依照当地官员的介绍。五矿对湖南许下了包括将旗下五矿有色分公司总部迁往长沙，三年内在湖南投资 100 个亿，帮助湖南有色股份成为世界五百强企业等等承诺。

中铝进入广西的路径也基本相同，广西有色集团成为合作的对象。

而在河源，五矿与河源市的合作未来进展如何尚未可知，河源目前现有的一张稀土采矿权证归属于广晟有色金属股份有限公司。而有评论认为，在广晟有色这个广东省内龙头企业在场的情况下，五矿集团等央企真正进入河源尚待观察。

对于五矿集团未来在稀土开采方面可能与河源展开的合作，邵卫根称，尚未有太多具体内容。



南方稀土采矿权证分布图 经济观察报/制图

人保部拟出台高校就业激励政策

本报记者 降蕴彰 北京报道

高校毕业生群体将成为人力资源和社会保障部（下称人保部）未来就业工作的重中之重。

人保部一位官员透露，"十二五"期间国内应届大学毕业生年平均规模将上升至 700 万，加上同期毕业的技工学校和职业中学的毕业生，大学生就业的难题将会变得更加突出。

本报获悉，人保部已会同教育部等部门开始着手制定促进高校毕业生就业的政策，力求形成高校毕业生充分就业的长效机制。

知情人士透露，这包括出台一系列具体的激励性政策，引导更多的大学毕业生到城乡基层、中西部地区和中小企业就业，还包括引导一些高校优化专业设置，开展有针对性的技能、职业培训。

另外，结合国家转变经济发展方式的大方向，多部委还将谋划创造更多适合大学生知识结构和就业意愿的岗位。

根据人保部的统计，截至去年 12 月底应届高校毕业生就业率为 90.7%。结合去年官方公布的应届高校毕业生人数为 631 万，这意味着有近 60 万应届高校毕业生去年未找到工作。

但事实上，中国高校毕业生就业率远比官方公布的要低很多。

业内人士称，目前中国对高校毕业生还没有建立统一规范的就业失业登记制度，毕业生离校前后信息缺乏有机衔接，而在已就业的高校毕业生当中，部分毕业生流动性较高，诸多原因导致相关部门对高校毕业生的就业统计出入较大。

中国就业研究所所长曾湘泉在 2008 年金融危机之后，曾组织了 8 次国内就业记录分析。他在分析 2011 年劳动力市场发展趋势时指出，在新形势下就业问题已经出现新情况，即通货膨胀与扩大就业的矛盾。

"通货膨胀治理已经放到议事日程，我相信下一步准备金利率还会继续调整。在这种情况下扩大就业跟治理通货膨胀的矛盾就开始了，所以对就业问题不要乐观。"他表示。

中国人民大学教授刘尔铎认为，一些国内大型城市过分强调提高科技人员数量和比例，打造世界级城市或国际大都市的规划目标，导致现有高等教育规模扩张有些"过火"，高等学校大学生的扩招无法降温，从而造成国内近两年中东部地区出现严重的"技工荒"、"民工荒"。他提出，应适当缩小国内高等教育的规模，加快国内技工与职业学校的发展，比如一些三本大学可部分改造成技校或者职高。

"中国正处于工业化阶段，就业主要去向是工业领域。所以会出现对技能工人的旺盛需求，对白领职工的需求虽然增加很快，但绝对数量仍远远低于工人需要。"刘尔铎说。

改革的现实路径

上接 01 版

改革突破口

在人大财经委工作七八年，人大财经委副主任贺铿记得人大财经委曾多次提过"提高最低工资标准"的提案，"开始大家不重视，现在很多人都重视了"。

"收入分配已经到了不公平的边缘，从好多数字来看都到了很难容忍的地步。比如中国基尼系数已经超过 0.4 的国际警戒线，劳动和社会保障部公布的数字反映国有企业的高管平均收入与全社会的平均收入相差 128 倍。"

收入分配方案最早提出于 2000 年，时任中央财经领导小组副秘书长、办公室主任职务的华建敏曾组织相关部门拿出过一份关于收入分配改革的方案，但由于种种原因未能面世。

2006 年，国家发改委拿出第一份有关居民收入分配草案，至今已过五年。期间收入分配制度改革数次被提起，草案数次被修改，政府、学界乃至民间反复争论。

2010 年 5 月–8 月，民盟中央受中共中央办公厅的委托，与全国人大财经委分别赴各地展开收入分配改革的调研，从此后两方提出的报告来看，改革的重点已不再是单独的针对居民收入，而是更多倾斜于改革政府和企业收入分配比例；同时也在关注央企高利润和垄断行业高管的高收入问题。

十多年过去了，虽然政府一直在试图推动收入分配制度改革，但收入差距继续在扩大。贺铿认为，中国在改革开放相当长一段时期，从理论上讲"效率优先、兼顾公平"，但实际上把效率问题看得过头了。

"比如改革开放 30 年来，最终消费占 GDP 的比例一年比一年低，也就是说收入分配当中，劳动报酬占 GDP 比例逐渐减小，劳动者收入增速赶不上经济增速。"

除了理念原因外，贺铿认为第二个原因是：过去由于中国经济还比较落后，各级领导把过多的精力放在追求 GDP 上，对于收入分配方面注意不够。"我曾到珠三角做调查，发现当劳资双方发生矛盾时，很多基层领导一屁股就坐在资方那边。"

与贺铿类似，辜胜阻认为目前我国贫富差距依然在扩大的主要原因是"收入分配结构不合理，没有实现经济发展成果的均衡共享"。他列举了一连串的数据：过去十年间我国财政收入年均增长超过 20%，GDP 增长 10%左右，但城乡居民收入只增长了 6%–8%。最高收入行业与最低行业的收入差距扩大到 15 倍，全国收入最高 10%人群和最低 10%的收入差距达到 23 倍之多，人均 GDP 最高的地区与最低之比达 13 倍。

收入分配改革已经到了不得不改的地步。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》中提出了"两个同步"，即努力实现居民收入增长和经济发展同步、劳动报酬增长和劳动生产率提高同步；同时明确提出提高"两个比重"，即提高居民收入在国民收入中的比重，提高劳动报酬在初次分配中的比重。

辜胜阻认为，"两个同步" 容易实现，但是"提高两个比重"很难，因为要提高居民收入的比重，就必须降低政府所得在 GDP 中的比重，这涉及企业、政府、劳动者三方的关系。

贺铿说，"第一就是要提高最低收入的标准和最低工资标准；第二，对于一些利润较薄但容纳劳动力多的企业，进行有选择的、阶段性减税。"

改革是一项复杂的工程，进而会辐射到更大范围内的资源要素价格改革、垄断行业改革、公共服务体制改革、金融体制改革、投资体制改革、社会领域的改革等等。

"经济发展、稳定、改革如一个三角结构，如果改得太慢就会将很多矛盾和问题积累起来，比如民工荒问题一开始是小问题，不改革这个点可能永远存在，可能越来越大。"辜胜阻说。

单兵突进难题

在收入分配改革中，阻力则来自各个方面。"凡是企业家总是追求利润最大、成本最小，劳动成本是企业成本中一个重要组成部分，政府要求把最低工资提高，企业当然有抵触情绪了。"人大财经委副主任贺铿说。

> 要提高居民收入的比重，就必须降低政府所得在 GDP 中的比重，但是政府现在降低比重很难，因为原先政府摊子铺得很大，许多支出是刚性的

"要提高居民收入的比重，就必须降低政府所得在 GDP 中的比重，以及企业所得在 GDP 中的比重，但是政府现在降低比重很难，因为原先政府摊子铺得很大，许多支出是刚性的。"辜胜阻也表示。

民盟中央的调研中发现，导致收入分配进展缓慢的原因是目前财税体制。就是目前中国地方财政收入 60%–70%归入中央，尽管中央也在加大对落后地区的转移支付，但用于财政支付转移的资金仍只是很小的比例，地方政府用于提高居民保障和收入的动力明显不足。

就此国务院发展研究中心研究员倪红日告诉本报，目前关键是中央和地方在财权与事权上的协调。目前财税体制改革状况是收入是集权的，事权的决策在中央，但事权的执行却在地方，而地方又没有那么多财力，由此引发的地方政府土地财政已经显现。

"收入分配改革是利益的调整、垄断行业改革也是利益的调整。"辜胜阻说，"当年邓小平改革是从农村开始，农民的利益不涉及其他人的利益，所以改革进展比较容易，而今天要调节三方甚至多方关系，我要动你的利益，你不干，改革就会锁定在这个地方。"

人大财经委副主任尹中卿认为，目前很多事情都不是由部委所能解决的，也不是部里一个处能解决的，但很多提议都是某个部委一个处提方案，送到局里，局里送到部里，会上一讨论就拿了出来，这样出去的东西肯定是保护自己利益的。决策无战略性会导致改革陷入一种"碎片化"状态。

"十一五规划对经济改革、政治改革、社会改革都有说法，现在改革都是在做，但是怎样进行'整体推进的改革'，而不是'碎片化的改革'，就是要打破部门利益。"辜胜阻说。

不约而同的是，尹中卿也提到"政策碎片化"的问题，他说，"由于缺乏一个协调性的机构，我们的政策在零碎化、碎片化。"

"顶层设计"

"收入分配改革、垄断行业改革都为什么很难，因为都是一种利益调整，必须有强有力的推动，有一个顶层设计的部门，来打破这种利益的锁定。"辜胜阻说。

3 月 2 日，全国政协经济委员会副主任、原中共中央政策研究室副主任郑新立也对外表示，中国所有的转变都需要改革推动，当改革中的问题汇聚到一起，就需要中央实施顶层设计。

尹中卿期待更多，"不仅仅是改革的方案是顶层设计，就是我们出任何一项政策都应该是顶层设计，很多政策都不是一个部委能够设计的。"

"顶层设计"一词最早来源于党的十七届五中全会和"十二五"规划建议。2010 年的中央经济工作会议也对"顶层设计"这一概念进行了全面的表述。

"需要一个强有力的、跨部委的、超脱的机构来执行改革的顶层设计。"辜胜阻设想，"顶层设计" 机构应该是超越部门利益的，应该是由中共中央和国务院牵头的这样一个机构。

在中国经济改革开放的历史中，只有一个机构与目前"顶层设计"的设想类似，这就是体改委。由于体改委研究问题、解决问题的立场始终站在政府全局的而不是部门局部的立场上，所以当时改革取得有效推进。

寻找一条现实路径

2 月 27 日，国务院总理温家宝与广大网友在线交流时表示了对收入分配改革的决心，他说："一个社会当财富集中在少数人手里，那么注定它是不公平的，这个社会也是不稳定的。把社会财富这个'蛋糕'分好，那就是政府的良知。"

贺铿也感觉到，目前中央特别重视收入分配改革问题。温总理任职期间，很多省市已经实现最低工资制度，31 个省市中有 10 个省市提高了 10%，有 20 个省市提高了 20%；离退休干部的退休金已经提高两三次了，每一次提高幅度也不少；特别是农民的生活保障力度也不小，这也是缩小收入差距的一个重要方面。

对于下一阶段收入分配改革方向，贺铿认为现实的路径是，"限制高收入，提高低收入，规范公务员的收入"。

收入分配改革是重点，但改革是一个协同推进的改革。

不久前，中国（海南）改革发展研究院组织进行了"十二五"改革专家问卷调查，共回收有效问卷 354 份。参与调查的专家认为，"十二五" 时期经济体制改革的中心环节有三个主要方面：一是政府行政体制改革，二是财税体制改革，三是生产要素市场化改革。

"政府一方面对于经济生活的干预、对于宏观调控的主导在逐渐强化，但是另一方面，政府对于整个社会管理的能力不是在增强，而是在削弱。"尹中卿说。他认为，政府的作用是要弥补市场的一些失灵和缺陷，但最终还是要回归到该政府管的归政府，该市场管的还给市场。

在理顺中央与地方的财税关系上，中国（海南）改革发展研究院调查中，有 83.33%的专家认为"十二五"有条件在中央与地方的财税体制改革上取得突破，其中 58.47%的专家认为宜逐步推进相关改革。在税制改革的重点任务上，专家选择了完善资源税（68.08%）、征收环境税（54.52%）、完成增值税转型（41.24%）。

目前全国人大财经委和民盟中央人士均建议，中央首先应该推动分税制改革，完善中央和地方的财权与事权格局。中央应该将不动产税、增值税、消费税等税种更多地分配给地方。此外，中央还应该加大财政支付转移力度。

国务院发展研究中心研究员倪红日认为，针对某个地区公共服务内容排序不应该由中央来排序，应该让地方自己排序，如医疗卫生、社保、教育、治安等等这些顺序地方应根据自己本地情况来排序安排投入。

上述改革都将被贯穿在"十二五"期间"转变经济发展方式"的主线上。

铁路公检法系统剥离 上半年见分晓

本报记者 温淑萍 北京报道

本报获悉，铁路剥离公检法系统已获得较大进展。

据铁路相关人士透露，作为铁道部剥离公检法系统的先行试点，铁路公安的改制工作到 2010 年底已画上句号。

始于 2003 年，历经 6 年之痒的铁路公检法系统改革于 2009 年 9 月开启，全国 7 万多名铁路警察陆续进入考试、审查等程序中。这一改革完成后，铁路检察院、铁路法院的改制将正式提上日程。

“去年底，这两级系统的人事档案已经冻结，并提交当地两院。”上述铁路人士透露，铁路检察院和铁路法院系统的改制，最快将在今年上半年落定。

先行试点

在市场经济迅速发展，中国司法体制不断完善的背景下，铁路剥离公检法系统的改革，历经 6 年踟蹰，终于在 2009 年迈出实质性的步伐。

事实上，2003 年铁道部等主管单位就已定调，公检法系统将被以整建制的方式剥离到地方。据了解，全国共有 14 家铁路运输中级法院，57 家铁路运输法院，若将铁路公安和铁路检察院的所有职工算在内，铁路的整个司法体系共有 20 万以上的工作人员。

“如果将 20 万人同时划归地方，可能会忙中出错。”铁路人士表示。因此，铁路公安成为先行试点部分，检察院和法院随后跟进，成为 2009 年 9 月拉开铁路司法体系改革序幕的一个可行方案。

这个方案针对铁路公安转制成国家或地方公务员，制定了部分“条款”。据铁路人士回忆，截止到 2009 年 9 月，凡在编的铁路公安人员中，有过不良记录、不符合公务员录用标准的，都被刷到了门外，符合条件的人员都参加统一考试。

据了解，统一考试有着一套严密的程序。铁路公安报名后，接受公务员局、铁道部的资格审查，通过者进入统一笔试阶段。笔试合格的人员填写《铁路公安机关转制人员考核过渡申请表》后，再次接受管理部门的考察，同时在所在单位进行 7 天的公示。公示无异议后，才由铁道部公安局汇总后报铁道部审批，铁道部同意后根据有关规定进行公务员备案登记。

至此，铁路公安的铁路职工身份就可转制为国家或地方公务员。而整个铁道部的 7 万多名铁路公安完成这一身份的转变，用了将近一年的时间。这一年的时间，为铁道部、最高院和最高检赢得了宝贵的借鉴经验。

本报获悉，就在 2010 年年底前，全国铁路检察院、铁路法院的人事档案已经被全部冻结，划归地方的改制工作也拉开序幕，这些司法机构在职人员的名单已经报送省级检察院和法院进行审查。

三年过渡期

本报获悉，铁路系统的公检法剥离到地方后，暂时仍将保留原有的日常运行机制。

“铁路的公检法，日常审理和接触的案件，还是比较专业，地方的司法系统，短时间无法适应。”据北京市朝阳区法院人士介绍，最高院、最高检和铁道部达成的共识是，给予 3 年的过渡期。

也就是说，划归地方后的三年中，铁路公安、铁路检察院、铁路法院，虽然人事归了地方，但工作上短时间内还须由铁道部进行行业管理、指导。

事实上，这也是铁道部公检法系统一直以来历史发展的一个必然过程。

上世纪 50 年代新中国建立初期，国家考虑到铁路是大动脉，运输呈跨区域性特质，且存在社会治安不稳定等因素，于是要求铁道部公检法系统模仿前苏联建制。



作为铁道部剥离公检法系统的先行试点，铁路公安的改制工作到 2010 年底已画上句号 CFP/ 供图

当时，铁路运输高级法院、铁路运输高级检察院均隶属于铁道部，相当于铁路系统的“最高法”和“最高检”。

到 1982 年，铁道部又自上而下设立了三级铁路运输法院和铁路运输检察院。在该体系中，凡入职的工作人员虽然毕业于各大法律专业院校，众多人士持有司法从业资格证，但由于隶属于铁道部下设的部门中，不属于中国司法界统领，他们的身份只是铁路职工。

虽然是铁路职工，但公检法体系内的人员，担负着铁路行业内的刑事、民事案件的审理和判决。

1987 年，国家最高法和最高检发通知撤销了铁路的最高院、最高检，成立了交通运输审判庭和铁路运输检察厅，接替被撤销机构的工作。

在这样的司法管辖划分下，涉及铁路的案件，在铁路一方的申请下，都移交到了铁路公检法的管辖权范围内，地方法院一般都不介入。

久而久之，地方公检法对铁路的执法权有了些许陌生。因此，铁路司法系统的剥离，必然给地方公检法带来一个新的执法环境。

据有关媒体透露，在这三年中，原先隶属于铁路的公检法日常的运行开销和人员工资，将由铁道部和各级财政按五五原则，共同负担。

艰难的改革

公检法体系的整建制剥离，预示着铁道部在体制改革上迈出了一大步。

据了解，未改制之前，铁路公检法的一切开销、人士任免均由其上级部门铁路局负担。因此，铁路公检法造成了财权、人事权的不独立，多年来各种怪象备受争议。国务院一直在为铁路领域的体制改革做研讨和准备。

2003 年，铁路主辅分离改革开始，决策层定调铁路系统将实行公检法剥离。2004 年，中央司法体制改革领导小组拟定文件，要改革现行铁路、交通、民航等部门、企业管理公检法的体制。

但一直到 2005 年，铁路系统的公检法仍无明显剥离动向。是年，100 多名人大代表提议，立法禁止在行政机关、企业、事业单位设立法院、检察院，并将现有企业公检法纳入国家司法管理体系。

到 2009 年两会时，人大代表再次议案直指铁路不应该设立公检法。连年多次的建议受到国务院的关注。当年 7 月，国家公务员局、铁道部在北京联合召开会议，商定铁路剥离公检法方案，铁路公安民警公务员过渡工作随即开启。

据铁路有关人士透露，在这次会议上，国家公务员局一位副局长亲自出席并指出，铁路公安机关转制是深化铁路体制改革的组成部分，也是中国司法体制和机制改革的重要内容。

虽然目前铁路公检法剥离即将完成，但相关人士认为，铁路的垄断体制还未打破，投融资体制改革也相对滞后，“铁路的改革应该继续推进”。

地方铁路局人士透露，2009 年国务院转发的国家发改委提出的行政体制改革工作中，有督促研究铁路体制改革方案的内容，但在 2010 年的行政体制改革中，却没有与此相关的内容。铁路进一步的体制改革，目前看来仍将寄望于“十二五”时期。

我们的两会

上接 01 版

谈起提案的出炉，谢卫有着朴素的表达：“‘十二五’来了，我们搞金融的人总会想对‘十二五’有一些期待。”他说，“写提案还是要动点脑筋的，背后总要有故事可讲。”

两会既是“参政议政”，也是民意井喷之时。

今年，人民网调查显示，两会“十大热点问题”依次为：社会保障、司法公正、反腐倡廉、个人收入、房价调控、环境污染、医疗改革、物价调控、食品安全、教育改革。

对比去年，不难发现社会保障依然最受网民关注，而依法拆迁、司法公正成为关注重点，环境污染则首度入选。

网络的发展助推了全国两会的全民参与性，民意表达更直接、便捷。在信息多媒体时代，论坛、博客、微博等形式为民意直达中央高层提供方便。

和往年不一样的是，现场实时发送微博的代表委员特别是记者迅速蹿升，iPhone 成为许多媒体上两会采访的必备工具。

委员们也不再把纸媒、电视作为发出自己声音的首选。宗庆后、刘永好等企业家第一时间都选择网络将自己的提案、观点公布于众，而包括李东生等近 600 名全国两会代表、委员开通了微博，他们在微博上公开议案提案——进一步收集民意和思路。

人大代表新光控股集团董事长周晓光在微博上说，今年我正式提交的议案有 31 件、建议 34 件，涉及民生、法制完善、地方经济社会发展等三大主题。主要的有要求设立反腐败法典、把保障房建设列入领导干部刚性考核、关于应对“用工荒”问题、要求设立互联网管理法。

宗庆后开玩笑说，我都被迫开微博了。而关于政协会议的现场，开幕之后微博头条新闻就已经刊出，包括爱国者老总冯军、中央财经大学教授贺强、歌手韩红等等就已经及时发出微博。

全面参与，传递民意，人们对两会的参与度越来越高。

“知道吗，X 号万达集团王健林在新闻中心有发布会。”一位同行告诉本报记者。两会期间，这样的消息通过不同的方式在记者群中传播。与会的委员，尤其是那些企业家委员和代表，更是在两会间隙发挥自己对媒体的宣传作用，成为个人形象与企业形象的宣传平台。

但亦有谨慎的委员。记者多次联系曾经有过不少交道的某燃气集团老总，他坚持不愿拿出自己的提案。他说，已经习惯这样直接上交提案，如果办不成，公开出来又有什么用，但他保证提案是深思熟虑，关注民生问题。



中关村新策

本报记者 宋馥李 北京报道

这个春天,中关村又一次迎来发展新机遇。

近日,《关于中关村国家自主创新示范区发展规划纲要(2011-2020)》(以下简称《规划纲要》)正式印发。在这份《规划纲要》中,中关村的未来战略定位是:深化改革先行区、开放创新引领区、高端要素聚合区、创新创业集聚地、战略产业策源地(简称为三区两地)。

从1988年的“北京新技术产业开发试验区”到2009年的“国家自主创新示范区”,中关村始终被寄予着探索中国特色自主创新道路厚望。这一次,《规划纲要》为中关村框定了新使命:未来10年,建成具有全球影响力的科技创新中心和高技术产业基地。

> 这意味着,在国家领导人的直接推动下,中关村在已有地位上,拔高了一大截

伴随着《规划纲要》的批复,中关村的“1+6”新政也正式运行。

一个支持这项战略付诸实施的强大平台——中关村科技创新和产业化促进中心(简称首都创新资源平台)已成立,同时,中关村深化实施先行先试改革的6条新政策也将陆续实施。国务院支持中关村的6条新政策涉及科技成果处置权和收益权改革、股权激励个人所得税改革、股权激励试点方案审批、科研经费分配管理体制改革、建立统一监管下的全国场外交易市场以及高新技术企业认定。

“坚冰已经打破!”联想控股有限公司董事长柳传志评价说。

提升之策

北京市长城企业战略研究所所长王德禄,是参与制定《规划纲要》的专家之一,在他看来,中关村的新战略定位中的前四个战略定位,其实是对中关村历史和现实的总结,对已有功能和定位的强化。

“而最后一个表述:战略产业策源地,是最有分量的。”王德禄说,“这意味着,在国家领导人的直接推动下,中关村在已有地位上,拔高了一大截。”

为什么定位为战略产业策源地?王德禄说,中关村是不断涌现新技术源头的地方,每一项技术源头背后,都蕴藏着孵化为新兴产业的无限潜能。未来的一段时间,中关村要着力培育出自己的新兴产业,这同时也是中关村面临的挑战。

“未来三十年,中关村一定会有‘原创’,诞生‘想都想不到’的产业。”王德禄认为,这是《规划纲要》的一大亮点。

除此之外,中关村的战略定位也同时代表着与“科技北京”的相互融合。北京市“十二五”规划纲要中,在谈到“科技北京”行动计划时,也同时提到了提高自主创新能力,其主要载体,便是中关村。今年开始,北京市也将加大财政支持力度,每年投入100亿元支持重大科技成果产业化,主要支持国家重大科技专项,科技基础设施和重大科技成果产业化项目。

更为重要的是,将在中关村试行的6条新政策,针对多年以来制约中关村科技转化的体制机制障碍,均取得了不同程度的突破。

再破体制坚冰

事实上,“产权”或说“所有制”,始终是中关村诸多企业难以摆脱的体制桎梏。诸多高校、科研院所控股的高新技术企业,解决不了关键技术人员和核心管理层的股权激励,就难以激发创新力和创造力。相同背景的中关村高新技术企业,诸如以清华紫光、科海为代表的诸多企业,其创始人均受困于企业的股权激励,他们从无到有地创立了公司,却难以获得股权激励,与财富无缘,这是与创业的巨大付出不相符的。

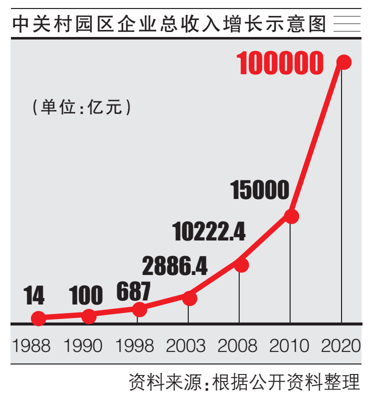
作为先行先试政策中最重要的一条,财政部和科技部的联合文件,明确了中关村股权和分红激励试点的实施主体是中央级事业单位全资与控股企业。据悉,2010年,已有350家单位参加股权和分红激励试点,有关部门已经批复40家单位的激励方案。

“我称之为中国特色的股权激励,以政府对创业者的激励形式来体现。”北京长城企业战略研究所的咨询师王成刚说,“虽然仍需继续深化,但这一步已非常不易。”

令王成刚更欣喜的是:“处置权改革,是多少年啃不下来的,这次终于松动了。”

这条新政规定:推进科技成果处置和收益权改革,中央级事业单位处置科技成果,价值在800万元以下的,可由本单位自主处置。

科技成果最终目标是要产业化。不过,在财政部2008年出台的



资料来源:根据公开资料整理

《中央级事业单位国有资产管理暂行办法》中,将中央级事业单位的科技成果归为了国有资产,履行严格的审批手续。中关村的高校和科研院所大多属于中央级事业单位,处置自己的技术时,不得不报财政部审批。因此,高校承担的科研项目,转化率很低,新的科研成果出了论文,便束之高阁。

王德禄说,下一步,中关村的体制机制创新,核心仍应该放在大学、科研院所国有资产管理机制的改革上,让大学和科研院所有更大的自主权,让更多的科研人员下海创业,使中关村成为民营企业为主体的科技园区。

寄望新兴产业

中关村很容易让人想到美国硅谷。

从硅谷的发展历史来看,平均每5年就会出现一个代表新兴产业的公司,惠普之后是英特尔,然后是雅虎、google,现在则是facebook。不过,硅谷最有价值的地方,还不是某一个产业或公司,而是硅谷所代表的新经济模式,这种模式下,怀揣新技术的人们沿着创业、风险投资、上市、天使投资、技术转移的路径生长发展,这种模式也成为美国竞争力所在。

王德禄说,中关村已经越来越接近这个模式,甚至在某些方面超越了硅谷。去年,硅谷有11家企业上市,中关村有36家企业上市,而且,最近几年,每年都有10家左右的企业上市。这种模式同时也是中国的未来,是企业崛起的动力。金融危机之后,硅谷的很多创业者纷纷来到中关村,这是中关村改变世界的契机。

“中关村的优势,则是政府强力推动,容易形成合力。”王德禄说。

当然,王德禄也承认,中关村的创新环境,相比硅谷还存在不足:

其一,大学在创新中的作用有待进一步加强;目前对科研人员的评价导向与创新精神相背离,阻碍了创新。应鼓励拥有技术的人将自己的成果产业化,而不是以写论文为最终目标。

其二,天使投资不发达;天使投资人给予创业者的不仅是资金,还有人脉资源和创业指导,这对于企业的成长、壮大比资金的作用要大得多。

其三,新兴产业还发展得比较慢。而这也正是《规划纲要》对中关村的期望。

《规划纲要》为中关村设定了“总收入到2020年达到10万亿”的目标,2010年中关村的总收入是1.5万亿,看起来有些超前。但在参与规划的诸多专家看来,这个目标并不难实现。“十一五”规划的5年时间,中关村的收入增长了10倍。那么下一个10年,中关村真正培育出本土的战略性新兴产业后,从1.5万亿到10万亿,并非难事。

温州千亿资本转向股权投资

本报记者 张斌 北京报道

“炒无可炒”的温州资金正在寻找新的投资出口,徘徊犹豫之后,上千亿温州资金把眼光投向了股权投资。

“眼下在温州,玩PE已经成为一种新时尚。”温州中小企业发展促进会会长周德文表示,和当年“一窝蜂”的办企业、“炒房”、“炒能源”如出一辙,转向股权投资的温州资本总额在千亿元以上。

股权投资时代

根据周德文的数据,目前在温州注册的创投公司有300家左右。

白先生(化名)就是其中之一。

白先生介绍:“目前在做的有几个新能源、券商、基建路桥的项目,预计今年还有2-3个项目要上市。”他表示,“现在实业越来越难做,人工成本、能源等价格全部上涨,但产品价格却没怎么涨。”

2010年,他又与几个合伙人一起创办了一家投资管理有限公司,主要专注投资于大宗交易、定向增发与后期PE投资。

白先生说:“最前期投资的利润确实高很多,但是我们还是愿意稳妥一些,这是温州人投资的一个特点。一般这个事情年利润预计在10%以上,又很稳当,我就会去做。我并不认为今年的通胀是不可控的,现在看来上半年还没有问题。”

“我这个投资公司也主要是配合之前的私募股权投资基金而开的,我周围很多人在做这个。”白先生说。

土洋结合

温州民间资本数额究竟几何?说6000亿者有之,7500亿者亦有之,而周德文去年底估算,这一数字大概在8000亿左右。

对于目前进入创投业的温州民间资本总量,周德文表示,温州民间资本这几年对投资领域的创投公司、基金项目,兴趣都很浓厚,“当前,仅温州就有1500亿元资本进入创投领域。在金融领域投入至少有1000亿元,也就是差不多3500亿元投资在金融和创投领域。”

自2009年开始,以往冲劲十足的巨量温州民间资本遭遇了空前的危机。海外方面,温州资金迪拜地产投资被套,俄罗斯灰色清关也让不少温州资本折戟;国内也好不到哪去,山西煤改让此前参与煤矿投资的温州资金如陷深渊;而随着国内房地产调控政策实施,“炒房团”又再次遭遇当头棒喝,而资本市场的反复盘整也让“温州财团”止步不前。

这么多的钱,在变得越来越“炒”无可“炒”之后,盯上了股权投资。

目前,温州的佑利控股集团、正泰集团、德力西集团、奥康集团等传统产业集团都已经加入了创投的行列。

整体来看,目前温州的资本运作方式大致有三种:一是出资成立有限合伙制公司,不委托基金管理公司;二是成立有限合伙制公司,同时出资成立投资基金管理公司,由自己出资的基金管理公司运作;三是直接成立股份制公司。

投身创投,温州商人有着明显的优势。

周德文说,除了庞大的民间资金做后盾外,温州人做创投还有以下三大优势:“首先是军团体系,可以发挥温州特有的抱成团的‘蚂蚁经济’优势;其次,温州具有丰富的民间投资经验;最后,创投人所必备的敏锐的市场嗅觉、精准的投资魄力、丰富的运作经验,温州商人样样都有,而且,敢想敢干。”

然而,优势同时也是一把锋利的双刃剑。

“现在很多公司都因为内部纷争而分道扬镳,这一过程也凸显出温州民企在PE路上的诸多不足。”白先生说,“因温州投资方与基金管理方发生经营理念分歧,双方不欢而散。双方冲突的直接表现,在于对项目优劣的不同判断。”

目前,温州主要采取了GP(一般合伙人,即VC/PE的管理者)和LP(有限合伙人,即VC/PE的出资人)合二为一的模式。“GP和LP混合的最大好处是,既使双方的利益趋于一致,又能够降低运营成本。”白先生说。

他介绍,这种方式,双方在合作开始时就会约定好一个涵盖了投资哪些行业、投资金额等方面的大框框,大框框以内的GP可以决定,大框框以外的通过董事会来决定。

“温州商帮是在极为严格的信用之中成立的,拿到钱并不是一件容易的事情,这取决于机构能不能得到信任。温州商人有很丰富的资金、项目、渠道,欠缺的只是专业团队。管理团队要明白投资人的心态。”周德文分析。

“其实,温州财团的观念也在逐步调整。以前,温州企业不愿意规范化运作,习惯于自己说了算。现在很多企业准备上市,改变了观念,希望走向规范和透明。”被誉为“温州财团”代言人的周德文在结束采访时如是说,”目前,很多创投公司采取的也许是LP和GP混合的土洋结合模式,这也是难以避免的过程,但是最终一定会走向国际化和专业化。”

电网主辅分离范围圈定 “电力航母”最早5月挂牌

上接01版

该方案解决了厂网分离问题,按照既定方案,继承了国家电力公司大部分资产的电网公司此后将依次进行主辅分离、输配分开、竞价上网。但这个改革的第二步始终没有实现。

2004年底,当时的电力改革领导小组将主辅分离的方案上报决策层,但接下来两年连续电荒,主辅分离被搁置。直到2007年,由国资委主导的《电网主辅分离改革及电力设计、施工企业一体化重组方案》再次上交,提出将电力设计、送变电施工等从电网划分出去,同时将四大辅业集团进行合并重组。

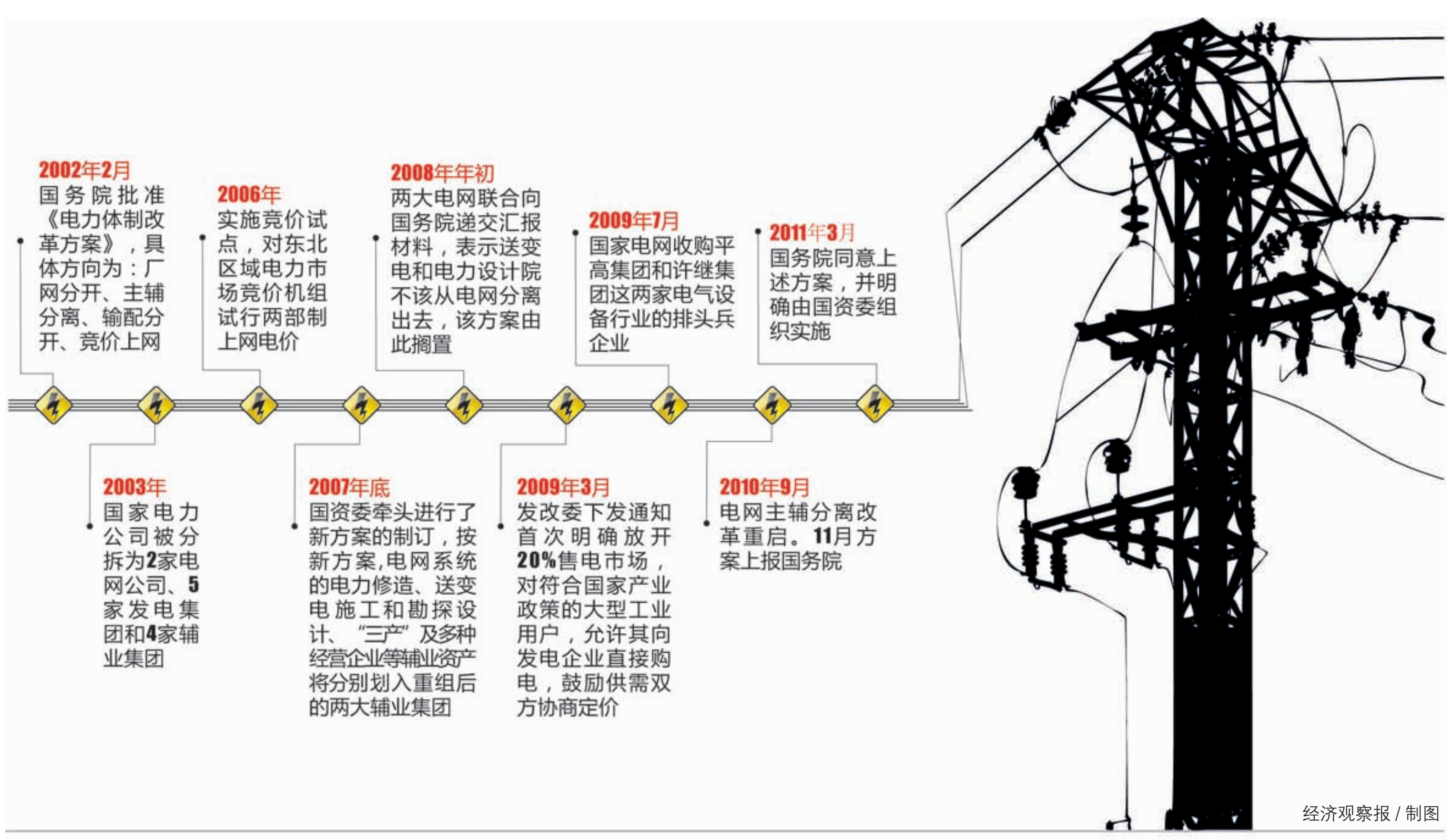
具体方案为中国水电工程顾问集团、中国电力工程顾问集团、中国水利水电建设集团和中国葛洲坝水利水电建设集团被改制成为两家大型辅业集团,电网系统的电力修造、送变电施工和勘探设计等辅业资产分别划进这两大集团。

不过2008年年初的一场雪灾对电力设施造成了极大冲击,电网公司由此认为,设备制造、电力勘察设计和送变电关系电力供应大局,是电网不可分割的一部分,所以应作为重要业务保留。

而根据2002年的五号文件,明确规定电网企业可以拥有必要的电力科研机构,但有关电力设计、修造、施工等辅助性业务单位,要与电网企业脱钩,进行公司化改造,进入市场。医疗和教育单位按国家规定实行属地化管理,“三产”和多种经营企业参加发电企业的重组,可交由地方政府管理。

一波三折之后,去年,国资委、电监会等部门再次启动主辅分离改革。

知情人士透露,这一次分离的是勘测设计、电力修造和电力建设企业,送变电公司和宾馆、医院等此次方案暂不涉及。“此次辅业分离涉及面较大,同一网省的辅业单位成建制的有可能进入同一电力建设集团。”



电网主辅分离改革沿革

“电力航母”将出

记者日前从有关方面获悉,新的方案依旧延用了2007年国资委拟定的电改方案,分别合并重组为中国电力工程集团和中国电力建设集团,后者有望今年5月份挂牌成立。

“国资委整合的方向是要打造两家世界500强企业,形成产业清晰的大型企业集团,这与国资委减少央企总数,做优做强的方向一致。”接近国资委的相关人士表示,“整合后中国电力工程集团将以火电和电力设计为主,中国电力建设集团则将以水电和电建为主。”

过去几年,电网企业辅业的扩张步伐一直不小,2009年7月,国家电网下属国网装备公司与平顶山市国资委签订协议,收购平高集团100%股权,同时国网下属中国电科院也将通过增资扩股,取代平安信托成为许继集团的大股东。

此间,该收购引来一些反对和质疑,认为国家电网公司的主业是电力供应与生产,以及相关专业技术服务,应主动进行主辅分离,不应逆势进军上游设备制造业务。

这一收购被指背离主辅分离的国家意愿。平高和许继是国家电气设备行业龙头,属于辅业范围,按照五号文件主辅分离的界定,设备制造业务作为电网企业的辅业,应被剥离。

资料显示,此前中国电科院已经整合了江苏华电铁塔制造有限公司、重庆渝能泰山电线电缆有限公司、重庆顺泰铁塔制造有限公司等企业;国网电科院已整合了江苏帕威尔、安徽继远电网公司、安徽继远软件公司等。

而对许继集团和平高集团的收购,是国家电网去年重组的规模和力度最大的设备制造企业。有消息称,国家电网还将进行大规模收购兼并,拟形成以中国电科院、国网电科院为主体的两大电气设备总承包商,年销售收入超过800亿元。

据了解,目前国家电网的主要辅业包括920万千瓦的发电资产、国网电力科学院、中国电力科学院和各省市级电力设计院等。



民工荒已经严重影响到企业开工问题 CFP/ 供图

“用工荒”之变

本报记者 孙健芳 实习记者 吴海珊 温州、北京报道

“现在木工的月工资都有1万多元,而大学生的工资只有几千元,劳动力市场已经形成倒挂。”民建中央副主席辜胜阻说。

辜胜阻描述的是过去一段时间国内劳动力市场发生的一个变化,另外与之相关的变化还有,新一轮民工荒已经从过去几年“局部荒”演变成遍及全国的“整体荒”,并且劳动力的结构性问题更加突出。

这些变化如何在影响市场,倒逼企业,最终引发中国经济的转型?

记者在调查中发现,过去几年中,企业面临的汇率压力已经在缩小,但劳动力短缺、通胀、融资成本、环境成本压力依次成为企业未来一段时间的主要压力。

劳动力短缺使企业的劳动力成本上升,企业利润变得更加微薄,很多中小企业开始用脚投票,产业空心化更为突出,在东南沿海城市将会出现更多经济泡沫。

但同时“用工荒”已经带来了劳动力成本的上升,也表明中国廉价劳动力时代正逐步消失,长期以来过度依靠廉价劳动力的经济发展模式已经无法维系,这倒逼企业开始进行技术改革——通过技术、管理或科技替代劳动力的使用。

新“缺工荒”

2月22日这一天,温州中小企业协会会长周德文一天之内在乐清县城调查了6家企业,这6家企业都面临不同程度民工荒问题。

“大企业返工率98%,一般企业70%-80%,小企业可能只能达到50%。”周德文告诉记者。

导致企业缺工的原因就是春节之后遍及全国的“民工荒”。在温州,一个服装加工厂厂长说,他本来打算节后招150人,而现在就只能招聘40人左右。

温州东蒙服装企业副总经理王小宝表示,今年工厂需要1800名员工,但是招不来人,他告诉记者,招人难是今年企业发展的最大问题。

不过,上述情况在温州一些较大的企业中表现并不是十分明显,浙江正泰集团是位于温州最大的民营股份制企业之一,这家企业员工有23000人,多数员工已经在初九正式上班。在记者调查时,正在车间工作的22岁安徽小姑娘小李告诉记者,她今年第一次到这边打工,经由同乡介绍过来了。

但对多数中小企业来说,却没有这么幸运。

2月23日下午,在温州工商局直属分局陈继瑜的办公室里,一家服装加工企业老板在埋怨,现在不是开不开工的问题,而是能否找到工人的问题。

的确,民工荒已经严重影响到企业开工问题,周德文在调查中的统计数据是“小企业缺工率50%,很多小企业开不了工”。

周德文还分析,温州当地容纳280万务工者,目前缺工情况大约在35万-40万之间。如果推及到浙江省,今年工人缺口将达到80万,“这只是静态的数据,如果考虑动态情况,缺工数字高于此数据。”

有工人缺口的不仅仅是温州,“缺工荒”已经遍及东南沿海所有的城市。

在宁波,波导股份有限公司一位人事主管告诉记者,当地因为缺少工人,很多企业都采取拉工人就奖励制度——如果老员工多带一个工人,工作两个月奖励200元,工作三个月奖励300等。

宁波当地一家专门制造空调配件企业的总经理乐先生告诉记者,目前公司面临着较为严重的缺工现实。

接受调查的企业主普遍说,内地工资提高是内地民工不愿意到东南沿海就业的原因。“目前内地很多地方工资已经达到1000元-1500元左右,相比沿海2000元的工资差距并不是很大。”

另外,在东部沿海一带,通货膨胀具有孤岛般的高地特征。

“当地的食品、房租和物价都比内地要高很多,在内地拿1500元工资肯定感觉比这边拿2000元幸福。”陈继瑜说。

据国家统计局的报告显示,农民工在东部地区的工资仅比中西部高几十元,但是城镇家庭的月消费比中西部高出350元左右。

除此之外,民建中央副主席辜胜阻认为更主要原因则是目前中国农村劳动力的供给格局正在由“无限供给”向“有限剩余”转变。他给出数据,现在农民工后备力量每年相比于劳动力供给高峰时减少了600万人左右,2008年以来共计减少了2000万人左右。

另外,老一代的农民工正面临着退化,而新生代农民工产生不仅期待比较优越的薪资待遇,而且对尊重、平等和社会承认有更多的期盼,特别是在择业观上对工作环境、福利待遇、发展机会及文化生活等有了更高的要求。

后面这两个原因正好可以解释,为什么今年沿海(珠三角和长三角)和内地城市同时出现“民工荒”问题。

其实早在2003年中国社会科学院人口所所长蔡舫就预测,中国劳动力短缺一定会发生在2004-2009年区间内,2004年果然发生了民工荒,之后2009年劳动力短缺加剧。

“现在,民工荒已经从局部短缺演变成全面短缺。”辜胜阻强调,一是从时间上看来得更早,珠三角早在2011年春节前数月就出现了比较明显的“用工荒”现象;二是从范围上看影响地区更广,像四川、湖北、安徽等中西部地区传统的劳务输出大省也出现了用工短缺的现象;三是从工种涉及类别更多,当前不仅“技工荒”,普工也“荒”。

民工荒问题在未来会更加突出,蔡舫就预测:16-64岁之间的劳动力在2015年将停止增长,在2004年到2011年间,其增量以每年13.6%的速度减少。另外一方面,高速增长的经济让劳动力变得十分稀缺。

全国各省市自治区2010年社会最低工资标准、涨幅一览

地区	2010年标准(元/月)	较之前涨幅(%)	地区	2010年标准(元/月)	较之前涨幅(%)
北京	960	20.00	山西	640-850	15.50
上海	1120	16.67	湖北	600-900	28.94
天津	920	12.20	湖南	600-850	27.80
江苏	670-960	13.12	安徽	500-720	26.55
广东	660-1030	21.10	江西	500-720	23.60
浙江	800-1100	15.30	陕西	580-760	22.70
福建	600-900	24.50	四川	650-850	36.53
海南	680-830	37.05	云南	630-830	21.51
山东	600-920	21.21	宁夏	605-710	24.93
河北	690-900	24.10	新疆	500-960	24.60
内蒙古	680-900	33.63	西藏	850-950	32.47
吉林	680-820	22.90	青海	750-770	28.82
辽宁	650-900	27.33	甘肃	650-830	23.77
黑龙江	600-880	12.00	贵州	631-760	20.64
河南	600-800	37.50	广西	565 - 820	22.40

数据来源:据公开资料整理

压力链的变化

“民工荒对传统产业形成很大压力。”周德文告诉记者,他总结另外五个压力还有:人民币升值的压力、通胀压力、原材料上涨压力以及环境资源压力、结构性调整的压力。

不过,上述压力在不同的阶段对企业影响各自不同。

去年4月份,北京大学中国经济研究中心张帆教授和余淼杰教授对2005-2008年人民币汇率发生明显升值对中国外贸相关企业和行业的进出口、成本、利润以及产品结构等影响做调查。

他们在调查中发现,如果将出口占销售额高于40%的企业归为外向型企业,发现有两个特点,一是外向型企业利润率从2006年开始持续下降;二是外向型企业的人均固定资产在2004年达到顶峰后持续下降。

更详细一点是,对外向型企业来说,汇率变动对利润率的影响非常显著,实际有效汇率上升1%,出口/销售额比率下降约0.3%-0.5%。

如果分行业看,汇率升值对从事一般贸易的企业、劳动力密集型企业的负面影响更大,而出口加工型企业,特别是进料加工型企业影响较小。余淼杰教授曾到温州调研时看了一家鞋厂。这家鞋厂3000工人一年生产的产值大概是10个亿,90%的皮鞋产品都出口国外,当时鞋厂老总告诉他们,企业压力主要是劳动力成本和汇率。

2008年之后,企业仍受汇率波动影响,但很多企业主都表示,这种影响基本上都可以通过其他方式弥补。比如宁波一家专门做液晶显示屏支架的企业总经理陶先生就说,虽然企业会受到汇率波动影响,但是影响基本上都能通过价格挂钩方式解决。温州最大的制鞋企业奥康集团财务总监余雄平告诉记者,公司出口的鞋都会按照固定利润率来确定销售产品的价格,目前公司外贸订单利润率仍能保持10%以上。

2009年之后,企业更加适应汇率变化的压力,但原材料上涨和民工荒却对企业形成了新的压力。

在记者去年的调查中,那些以原材料加工为主的上游企业承受的压力最大。山东天宏棉业纺织有限公司业务经理王华告诉记者,原材料价格上涨是所有棉纺织行业面临的问题。“今年天气原因导致的棉花减产20-30%,普通棉纱价格从26000元/吨涨至现在31500元/吨,棉花原料价格的上涨让企业难以承受。”

啤酒行业也承受巨大的原材料价格上涨压力。新疆伊犁禹宫啤酒有限公司(简称“新疆伊犁雪”)是一家产量万吨左右的地方小型啤酒企业,其啤酒生产的主原料是大麦、麦芽和啤酒花。之前公司总经理孙传宏对本报表示,当地大麦价格从2009年7月份的1300元/吨涨到目前2000元/吨以上,麦芽价格从去年2600元/吨涨到目前的3000元/吨,对企业压力很大。

今年,原材料涨价对企业影响还在继续,在周德文的调查中,有一家使用铜作为原料的低压电器生产商,由于铜价已经从年初3万/吨上涨到现在的7万一吨,企业领导表示不堪重负。

如果上述压力企业都能扛过去,但民工荒却很难扛,因为很多企业甚至无法开工。

“往年初三很多就开工了,但现在很多小企业到了1月底仍旧没有开工,主要还是因为招工不足。”周德文说。

东蒙服饰公司是温州一家专门经营男装的品牌,公司本来打算投资新建项目,但是考虑人力和财务成本的压力,迟迟不敢贸然下手。

除了上述压力,未来一年企业面临的压力还有环境成本压力和融资压力、成本压力。

温州广发银行蔡行长对记者说,2009年,国家推出4万亿经济刺激计划,银行给企业贷款很松,很多资金都流向房地产,所以今年银行对企业贷款限制很严,企业几乎贷不出钱来。

银行资金收紧,推高了民间资金的成本,“温州民间利率高达8%,按照复利计算的年息超过(本金的)100%以上,除非贩卖军火和贩毒你才能赚取这么高的利润。”温州一位企业老板告诉记者。

另外,去年由于节能减排,浙江省很多城市对企业进行拉闸限电,导致企业开工时降低,环境成本增加。周德文认为,未来企业承担的环境成本压力会更大。

总之,一些压力在减弱,但一些压力在增加,汇率压力对企业压力已经不如以前那么大,但民工荒、融资困难、通胀和环境依次成为今年和未来几年企业面临的最大压力。

> “用工荒”已经带来了劳动力成本的上升,也表明中国廉价劳动力时代正逐步消失,长期以来过度依靠廉价劳动力的经济发展模式已经无法维系

拐点的力量

“‘民工荒’下一步就是加薪潮,之后就是企业大规模倒闭。”周德文对记者说。

缺工导致去年温州民工平均工资提高了20%左右。“去年我们一个员工一年收入2.4元-2.6万元左右,而目前普遍涨到了3万以上,企业面临压力很大。”东蒙制衣服有限公司副总经理王小宝说。

在国内最大制鞋公司的奥康集团总部,财务总监余雄平告诉记者,每年公司员工工资都会按照10%的幅度增长,2011年,他预计公司员工工资又将会再上升10%左右。

上述数据与全国数据比较起来一点不夸张,人力资源和社会保障部公布的数据显示,去年民工工资平均上涨20%以上。

中国人民大学发布的《中国宏观经济分析与预测报告》显示,自2004年“民工荒”爆发后,农民工工资结束了长期的停滞状态,进入了一个快速的上升通道。迄今农民工工资延续了6年的上涨态势,涨幅超过1倍,年均涨幅超过12.4%。

“我预计‘十二五期间’,员工工资将上涨100%左右。”周德文告诉记者。但在德邦物流副总经理康波的眼中,员工工资上涨100%不需要5年,“未来3年内员工工资将上涨100%以上。”

除了工资普遍上升,工资还形成新的结构性特征,辜胜阻在调查中就发现,一个企业成熟木工的工资每月1万多元,而大学生每月工资却只有2000-3000元,形成价格倒挂。

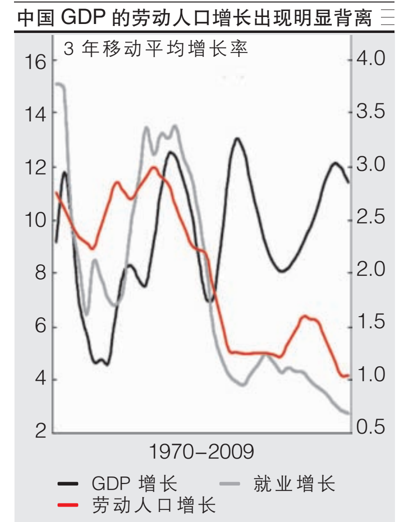
温州当地很多企业主也说,目前温州当地一般技术工人的平均月工资在2500元左右,成熟高级技工要4000元左右,但是一般刚毕业的大学生过来也就1000多元。

“加薪潮”不可避免,又将如何影响国内产业和企业的发展布局?

相比之下,“民工荒”和“加薪潮”对资本型产业、连锁加盟、食品公司以及品牌的公司影响较小。

福建国产宝业水泥董秘林先生告诉记者,公司初始投资资本有10亿多元,属于资本密集型行业,人力成本在公司所有成本中仅占据2%左右,所以受到的影响比较小。

中国GDP的劳动人口增长出现明显背离



资料来源:CEIC,摩根士丹利研究部

而且,资本密集型产业还会因为供不应求能够转移压力和风险,福建国产宝业水泥福建公司目前员工300人左右,去年人力成本上涨20%左右,但是公司的终端产品——水泥价格已经从去年年初每吨220-230元/吨上涨到460元/吨,上涨一倍。

中国连锁经营协会会员部主任楚东告诉记者,去年连锁企业人力成本增加15%左右,今年年底还将增加10%。“不过,我们不怕工资上涨,因为这次工资上涨是过去几年被压制的结果,企业普遍能接受。”

高端食品行业因为需求刚性也容易传递成本压力,汪氏蜂蜜销售人员马先生告诉记者,去年公司的员工收入增加了15%左右,但是蜂蜜都涨了价。

容易提价的日常消费品公司也不会担心,“一些日常消费品公司越是涨价越是赚钱,比如水暖器材。因为越上涨,他们越能传递给终端消费品。”陈继瑜说。

一些具有品牌优势的企业也具有提价优势,比如借着奥运独家品牌赞助商以及过去几年通胀因素,奥康集团实际上已经慢慢对鞋提价,但公司没有对外宣传。

但“加薪潮”对传统中小企业压力很大。

过去几年,由于各种压力,目前温州当地传统产业萎缩得很快。这些传统产业包括服装、打火机、眼镜和制鞋。周德文举例,在打火机行业,从最多的时候4000多家,到目前只剩下100家,其中能盈利的也就56%左右。

“目前当地多数中小企业因为不具备终端涨价能力,都面临着倒闭危机。”周德文说。

在温州之外,山东天宏棉业纺织有限公司业务经理王华告诉记者,由于公司一直使用储备原料,今年他们还能活得下去,但一些中小企业已经生存困难。

民工荒引发的成本上调导致产业集中化趋势越来越明显,大型企业发展越来越大,但是中小企业生存更加危险。“如果是落后产能被淘汰无可厚非,但是很多企业并不是落后的生产力。”周德文担心。

民工荒还导致企业管理更难,新生代工人观念和工作方式与以前都不一样,比以前更加难以管理。

奥康集团财富总监余雄平回忆,前几天我们民工与管理人员斗嘴,那位民工就直接冲过去拿着鞋模要打管理人员。90后民工与以前不一样,以前还可以打骂,但现在则是捧在手心中。

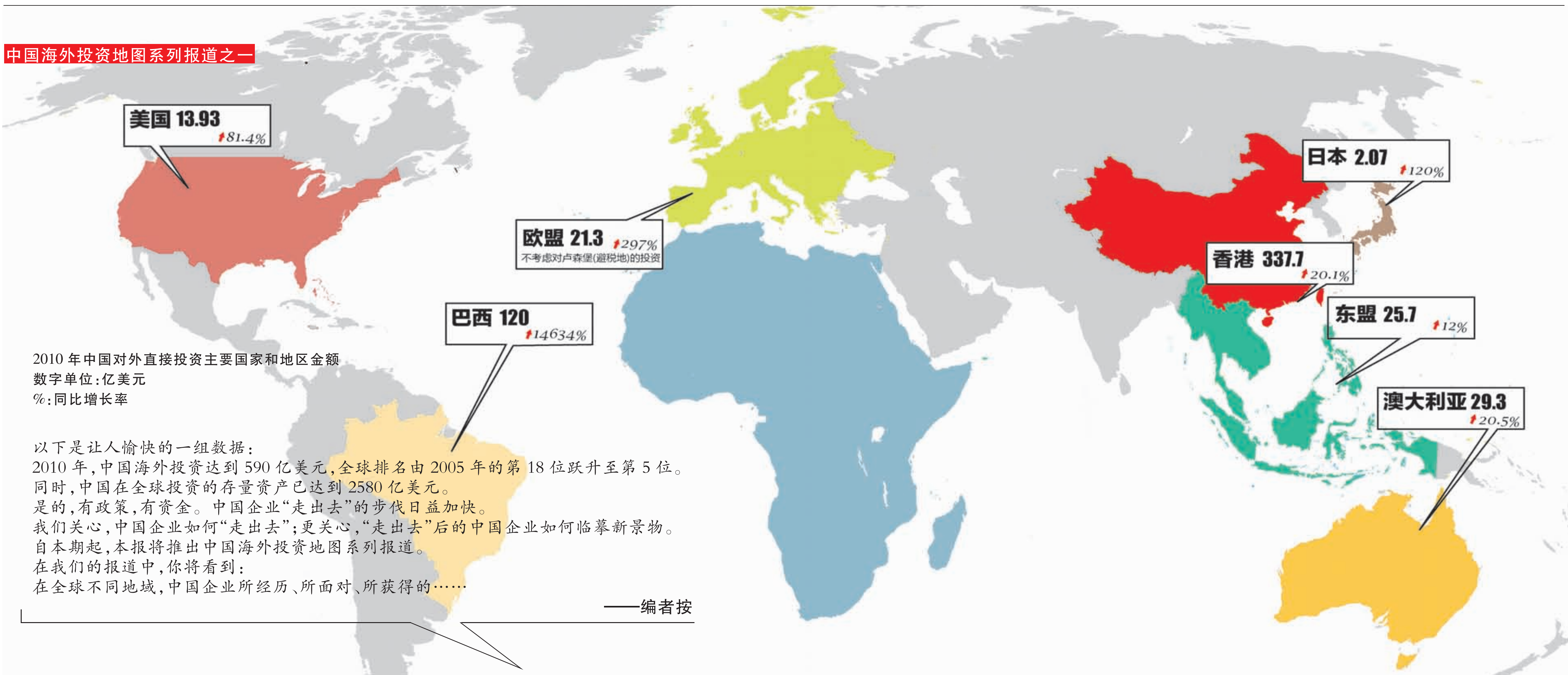
目前奥康集团员工有7200人,公司也正准备上市,“由于新生代员工管理难,以及目前面临的民工荒、新生劳动力上涨的情况,公司决定投入部分研发资金开发机械来替代人工。”

中国连锁经营协会楚东在调查连锁产业的时候也发现,目前很多连锁企业都在通过人力资本的管理、管理流程优化来节省人力成本的使用,比如很多超市都考虑在超市购物车上放一个扫描仪,这样就节省了排队的成本,也节省了专门的收费人员。

野村证券中国经济学家孙驰表示,因为工资上涨,劳动力成本上升,企业就要重新算投资回报率,这会促进企业进行更大的产业升级改革。

“如果把过去从低收入国向中等收入国的转变称为第一次转型,以农民工为主要代表的丰富廉价的劳动力资源是支撑中国经济实现第一次转型的重要因素。那么,‘用工荒’在一定程度上表明我国廉价劳动力时代正在逐步消失,未来‘十二五’时期顺利推动中国实现第二次转型的一个重要任务就是改变长期以来依靠廉价劳动力的经济发展模式,找准经济增长的新动力和源泉。”辜胜阻说。

中国海外投资地图系列报道之一



以下是让人愉快的一组数据:
2010 年,中国海外投资达到 590 亿美元,全球排名由 2005 年的第 18 位跃升至第 5 位。
同时,中国在全球投资的存量资产已达到 2580 亿美元。
是的,有政策,有资金。中国企业"走出去"的步伐日益加快。
我们关心,中国企业如何"走出去";更关心,"走出去"后的中国企业如何临摹新景物。
自本期起,本报将推出中国海外投资地图系列报道。
在我们的报道中,你将看到:
在全球不同地域,中国企业所经历、所面对、所获得的……

——编者按

这里是中国投资时间

本报记者 张斐斐 北京报道

商务部最新统计数据显示,2010 年中国对外非金融投资为 590 亿美元,而在 2205 年,这个数字是 123 亿美元。

现在,中国对外投资在全球的排名已升至第 5 位。

联合国贸易和发展组织走题和企业司司长詹晓宁预测,下一个 10 年,中国对外投资将出现质的飞跃。

对外经贸大学 FDI 研究中心主任卢进勇预测,预计到 2020 年中国累计对外直接投资存量将达到 4,000-6,000 亿美元,海外企业资产将超过 15,000 亿美元。跨国母公司有望达到 3 万-5 万家,进入世界 500 强的跨国企业数将达到 50-70 家。

卢金勇预计,10 年后,中国将不仅是对外投资的大国,也是对外投资的强国。

由此,接下来的几年,应该是世界的"中国投资时间。"

亮相

当然,"中国投资时间"不是一蹴而就的。

回过头看,中国企业海外投资脚步加快始于 2003 年。

2003 年,当大多数中国人在电脑面前开始习惯于那个有些土里土气的 LEGEND 标志时,联想已经开始其国际化布局。是年 4 月,联想正式换标淡蓝色的 LENOVO,虽然由于非典肆虐的关系,新闻发布会只能在网上召开,但并没有妨碍联想的速度。

2003 年底,联想开始通过投行与 IBM 接触,2004 年 12 月 8 日公布收购的最终协议,2005 年 5 月 1 日,联想正式宣布完成以 12.5 亿美元的代价收购 IBM 全球 PC 业务。新联想一跃成为当时全球第三大 PC 制造商。

"在此之前,中国公司似乎不认为他们具有那种交易水平,可以说联想收购 IBM 启动了中国对外投资加速的引擎",美国传统基金会研究员史剑道(Derek Scissors)对本报表示。

由此,中国海外投资开始以惊人的速度增长,"中国买家"们开始登台亮相了。

联想元年

事实上,联想能够在是时成功地进行收购是具有深刻的历史背景的。20 世纪 90 年代,美元依然是稀缺商品,外汇储备较少,限制了中国海外投资的发展。1994 年中国进行货币改革之后,人民币对美元大幅贬值,标志着中国出口导向的经济转型开始。而真正有里程碑意义的事件是在 2001 年,中国加入 WTO 之后,国际贸易环境获得了巨大的改善,经常账户盈余年年积累也形成了巨大的外汇储备。

> 回过头看,中国企业海外投资脚步加快始于 2003 年,自此以后,中国海外投资以惊人的速度增长,"中国买家"们开始登台亮相了

一方面,一些有竞争力的有雄心的中国企业想要走出去;另一方面,巨大的外储也对国内的通货膨胀形成压力,"走出去"自"十一五"以来也开始上升成为国家战略,中国三星经济研究院战略组首席研究员李刚对本报表示。

当然有国际抱负绝不仅仅只有联想一家。当时在国内打拼得风生水起的制造业带头大哥——家电业的代表企业成为了"走出去"的第一批代表。

早在 2002 年,TCL 就走出国门,收购了德国施耐德;2004 年 7 月,TCL 多媒体并购法国汤姆逊公司彩电业务,同一年,TCL 集团还闪电般地并购了法国阿尔卡特的移动电话业务。2005 年,海尔也在低调当中竞购美国家电企业美泰克(Maytag)。

最终,由于成本与战略失误,汤姆逊给 TCL 带来了长年的持续亏损,而与阿尔卡特的联婚也在仅一年后就以失败告终;海尔的并购则无果而终,美泰克最终同意了惠而浦 16.8 亿美元收购邀约。

金融之痛

当家电行业走向相对寂静之后,中国海外投资又进入了金融类别的投资高峰。如果仔细观察中国投资增长的曲线图就会发现,2007 至 2008 年的增长非常迅速。2007 年海外直接投资较 2006 年增长 50.3%,达以 265 亿美元,而 2008 年金融危机期间,中国投资非但没有减少,反而大幅增加至 559 亿美元,增幅达 111%。

史剑道认为,这主要是两个原因引起的。一是石油价格上涨,自然提高了在油气方面的投资交易总额;另外,以中投公司和外管局为代表的中国金融投资机构也进行了大量的投资。"他们认为,美国金融资产会继续增值,但事实上已经起了很大的泡沫,但真正有趣的是,他们在 2009 年的时候似乎并没有学到教训,继续扩张",史剑道说道。

2007 年中国投资责任有限公司成立,其在初期投资了大量的国际金融资产,当然数额巨大的背后,教训也非常深刻。

2007 年 5 月,中投公司斥资约 30 亿美元购买了美国黑石近 10%的股票,到 2008 年 10 月,中投在黑石集团上的投资浮亏已经达到 25 亿美元;2007 年底,中投公司又以 56 亿美元购买了摩根士丹利股本的 9.86%,结果交易账面又损失了 30 亿美元。此外,中投还投资雷曼兄弟发行的衍生债券,2008 年 9 月受其拖累被冻结资金高达 54 亿美元。

另一个触目惊心的案例就是平安收购富通。2008 年 11 月,中国平安宣布斥资约 18.1 亿欧元购买富通集团总股本的 4.18%,成为其最大单一股东。由于战略判断失败,富通集团在平安收购后不久轰然倒塌。中国平安的投资最少的时候仅剩下不到 30%。

当然,在那一轮金融收购高潮时也不乏成功的案例。2007 年 10 月,中国工商银行宣布与南非标准银行达成股权交易和战略合作协议,以约 54.6 亿美元的对价收购标准银行 20%的股权,成为第一大股东。2008 年 2 月,工行完成了这笔投资,这不仅仅是工行当时最大一笔对外直接投资,同时也是南非收到的单笔最大外商投资。

国开行 2007 年曾收购了巴克莱集团(Barclays PLC)约 3%的股权,2008 年曾为投资花旗集团以及收购德国德累斯顿银行(Dresdner Bank)进行过谈判,但后来因未能得到中国有关部门的批准而放弃了这两笔交易。

狩猎资源

2007 年开始,中国海外投资当中开始大量出现矿产资源,这一趋势一直持续到现在。其中最为经典的案例即中铝注资力拓。经过三个多月的拉锯战,中国铝业以 195 亿美元注资增加至 19%的股权计划终于以失败告终。

中国企业在资源领域另一次痛心的教训发生在 2005 年。当时,中海油宣布以 185 亿美元收购美国老牌石油企业优尼科石油公司,最终因为 CFIUS(美国外国投资委员会)未能批准铩羽而归。"但这并不意味着美国的能源市场向中国企业彻底关闭。一个合适的教训可能是收购相对较少的股份,而不是全部,他们花了四年的时间意识到了这个问题",史剑道说。随着 2010 年 10 月,中海油 22 亿美元成功收购 Chesapeake Energy 公司,重回美国市场。

而此时,全球能源市场对于中国企业的开放程度有所提高。2009 年 6 月时,中石化 72 亿美元收购了瑞士的 ADDAX PETROLEUM,成为了当年的年度最大交易。而 2010 年 10 月,中石化 71 亿美元收购的西班牙公司巴西能源子公司 REPSOL,这也意味着中国开始进军拉丁美洲。

(实习记者 吴海珊 范洋 对此文亦有贡献)

中国对外投资将保持理性增长

——专访美国传统基金会研究员史剑道(Dr. Derek Scissors)

本报记者 张斐斐 北京报道

经济观察报:2010 年中国海外投资最大的特点是什么?

史剑道:在 2010 年度,接受中国海外投资最多的国家为巴西,其次为阿根廷、加拿大和美国。中国对以上四大国家的投资总量轻松超过了对全球总投资额的半数。


Derek Scissors 本报资料室

2009 年在全球经济衰退时,中国对外投资依然持续稳定增长,但主要是因为中国的主权财富基金大举购买处于困难当中的金融资产,占据了对外投资的绝大部分。而 2010 年中国更多的企业开始对更加多元化的产业进行投资,可以说,中国投资的平稳增长更加健康,也更具有可持续性。

再次,从产业分布上来看,能源行业在去年成为吸收中国投资最多的产业。中国对矿产的需求依然很大,为第二大产业,之后是金融与房地产业。想要强调的是,虽然中国在交通运输业的直投量增长不大,但随着高铁的发展,中国签署了大量的建设合同,这一领域很抢眼。最后,中国企业在农业与技术行业的一些并购尝试在今年几乎全部都遇到了麻烦,这一领域的障碍依然很大。

经济观察报:中国在美国甚至在全球范围内,技术方面的投资环境没有根本地改善?

史剑道:对,至少在短期之内不会改善。技术和农业领域对任何东道国还说都是最敏感的产业,投资壁垒将会长期存在。但有趣的是,在农业方面,美国的投资政策可能会有所松动,美国有大量的土地,并且不是很敏感。对美国来说,技术是最敏感的,而对其他的一些国家,农业可能比技术更敏感,所以,中国的企业必须要明辨情况。

经济观察报:今年全球在资源领域对中国投资的环境是否有所改善,因为好像那块的投资成功率比较高一些?

史剑道:的确是这样。美国政府似乎正将资源市场向中国投资者开放,我对这一趋势还是感到乐观的。2005 年,美国驳回了的中海油收购优尼科的请求,中国企业似乎认为美国的能源产业的大门就此关闭。但事实上,只是部分关闭而非完全关闭。2010 年开始,中海油重回美国以较高的价格收购能源公司较小的股权,比如说去年中海油以 22 亿美元收购 Chesapeake 能源公司 0.33%的股权获得了成功。我想这释放了一个信号,美国在煤、天然气方面都有丰富的资源,中国企业用"正确的"方式可以对这些资产进行投资。如果中国打算全资买下一家美国大型的煤矿企业,可能会被再次拒绝,但如果只是购买整个煤炭资产的一部分股权是可以接受的。这将为中国企业提供巨大的投资机会。

经济观察报:总体而言,中国海外投资面临的主要挑战与阻碍是什么?

史剑道:我不认为劳工问题,政治风险,投资歧视等等这些会成为主要的障碍。这是所有投资者必须要承担的风险,在中国人开始投资之前,世界各地的投资者都会面临着这些问题。

对于中国自身特点来说,国有企业在前几年的投资过程当中有着痛苦的教训,他们失去了大量的金钱,应该与其他的中国公司分享自己的经验。以使得更多的中国公司可以成功地走出去。

经济观察报:人民币国际化与资本账户的逐渐开放是否会加速中国海外投资的进程?

史剑道:不一定。它们都是必要的改革,但并非是最困难的改革,困难的改革是打开中国的债券市场,并且允许中国个人将人民币(钱)寄入海外。不过,对于中国企业来说,资金不是一个问题,外汇储备是以万亿来计,有足够的钱可供大型的企业进行投资了。

我预测 2012 年及今后更长的一个周期内,中国对外投资会有一个稳定的增长。根据传统基金会的数据,2010 年,中国海外投资较 2009 年增长了 12%,2012 年将维持这个速度,而不会出现 2007 年,2008 年那样快速的增长。这是一个合理与理性的速度。世界可能还没有准备好吸收大量的中国钱,有一串拒绝中国投资的列表。

未来 10 年中国对外投资将实现质的突破

——专访联合国贸易和发展组织投资和企业司司长詹晓宁

本报记者 张斐斐 北京报道

经济观察报:如何评价目前中国对外投资的发展进程?

詹晓宁:2010 年,中国非金融类对外投资 590 亿美元,同比增长 36.6%。中国对外投资在全球的排名也从上世纪九十年代的十几位上升到目前的第五位。如果将金融类对外投资以及香港中资企业的对外投资也包括进来,中国对外投资数额将更为庞大。从布局来说,中国对外投资遍布全球各地以及各个行业,全面铺开。

同时应看到,中国对外投资的发展还只是量的巨增,并未达到质的飞跃。第一,按联合国贸易发组织 2008 年全球跨国经营指数排名,入围全球 100 强的中国企业仅有中国远洋运输和中信集团两家。第二,真正的跨国公司需要有一个全球的生产体系和全球产业链。但中国企业的海外投资还是分散的,尚未形成产业链型的、集群式的对外投资。

我们预计在下一个十年,中国对外投资将出现一个质的飞跃。中国一批有实力的跨国企业,特别是出口导向型企业,可能会抓住新一轮国际产业调整的机遇,通过集群式投资将产业链延伸到海外,建立海外生产、经营基地,并逐步发展成为真正的全球性跨国公司。这将帮助中国企业全面提升在全球价值链中的地位,同时推动国内产业升级和经济转型。

经济观察报:怎么看金融危机对中国投资的影响?

詹晓宁:2008 年至 2010 年,中国对外投资实际上出现了大幅度的增长,当然这主要是受国有企业少数大型并购项目的推动。一些大的所谓"抄底",实际上不是为抄底而抄底,而是因为中国经济发展水平和企业对外经营能力正好达到了这个阶段。中国企业的海外投资实际上是出于长远发展的战略需要。

经济观察报:但是在过去的一些投资,特别是资源性投资遇到了很大的问题。中国对外投资面临的障碍有哪些?

詹晓宁:国际投资政策大的方向仍是进一步走向投资自由化、投资促进和便利化。但国际投资环境也出现了一些新的动向。其中一个趋势,就是全球经济危机使得各国在发展战略、发展方向上都有反思,不少国家包括主要发达国家和新兴经济体开始重新强调产业政策,加大扶持本国企业和保护重要产业。

另一个趋势就是各国都加大了对资源的保护和控制。非洲和拉美一些发展中国家在 90 年代推动经济自由化期间,通过联合开发的方式跟跨国公司签订了很多协议,最近几年又觉得在资源开采收益分配方面很不公平,所以他们要求对这些协议重新谈判,一些拉美国家如委内瑞拉还实行了国有化,重新将资源收归国有。不仅如此,发达国家也加大了对资源的掌控。


詹晓宁 本报资料室

经济观察报:我们之前一些大型并购案例并不成功,你觉得可以归结到哪些主要因素?

詹晓宁:经验不足,人才短缺,国际经营能力仍不足。此外,一些并购的战略和决策存在失误。目前中国企业对发达国家的投资普遍存在一种倾向,即只注重大企业、大项目,注重品牌和市场效应。但中国企业对国际品牌、市场和营销体系的控制能力仍然有限。一些品牌即使被收购,其市场价值最后也可能被消耗掉。此外,大型外国跨国企业剥离给中国企业的可能本来就是没有发展前景的业务和技术。

同时,应充分看到中国企业"走出去"取得的成就。从总体上看,多数中国企业的海外投资是盈利的。中国海外投资还保障了中国能源资源供应,拉动了出口增长,还创造了 50 多万人的外派就业机会。

经济观察报:以前中国投资给大家留下的印象就是资源投资、战略投资比较多,应如何看待这个问题?

詹晓宁:实际上,在中国非金融类对外投资存量中,资源类投资只占 12%左右。中国海外投资遍布了众多发达国家以及发展中国家。中国对一些发展中国家如非洲国家的投资,统计上似乎并不起眼,但由于当地产业规模小,中国投资对当地经济发展产生了积极的影响,但这些不容易为人所见。

当然,中国企业对外资源性投资在具体做法上要作出适当调整。某些资源导向型对外投资项目应尽可能在当地加工成半成品再运回国内,或直接提供海外生产基地使用。在当地进行初加工,既可以为当地增加附加值,同时还可以节约运输成本,对中国和东道国都有好处。

编辑：黄小伟
E-mail：huangxiaowei@eeo.com.cn
设计指导：肖利亚
美编：周一暄
2011.3.7



>> 当务之急是遏制严重通货膨胀 /10 版
>> 把支持非公经济作为基本国策 /11 版
>> 对初次分配不动干戈是不行的 /12 版
>> 要让普通百姓分享到投资的乐趣 /12 版
>> 南科大的尝试唯觉其少，不觉其多 /13 版
>> 像保卫耕地一样保卫湿地 /14 版

全国人大常委会委员、民建中央副主席辜胜阻

民富攻坚：我们做什么

本报记者 孙健芳 北京报道


辜胜阻

任何一个社会，只有货真价实民富，才能实现真正的国强。目前中国的GDP总量已经做得很大，跃居世界第二，但国民收入差距仍在拉大。2011年是实施"十二五"规划的开局之年，中国经济既有远虑，也有近忧，收入分配不公平问题、民工荒的问题、高房价、高通胀、高成本问题等都成为中国社会不得不面对的切肤之痛……

两会前夕，本报采访了全国人大常委会委员、民建中央专职副主席辜胜阻，请他就目前社会矛盾和"十二五"规划中的经济问题进行解答。

收入分配改革，如何改？

经济观察报：最近几年，收入分配改革问题都是国内民众关注的焦点，目前中国GDP总量已经做得很大，跃居世界第二，但贫富差距依然在拉大，你认为这其中问题出在哪里？

辜胜阻：改革开放以来，我国经济快速发展，社会财富增长较快，"蛋糕"逐步被做大，但"分好蛋糕"要比"做大蛋糕"更难。目前我国贫富差距依然在扩大的主要原因是：收入分配结构不合理，没有实现经济发展成果的均衡共享。具体来说，当前我国收入分配格局存在五个方面的问题。

一是报酬比重低。据统计，过去十年间我国财政收入年均增长超过20%，GDP增长10%左右，但城乡居民收入只增长了6%-8%，政府在分配中得"大头"，居民收入只占"小头"。同时，资本所得也高于劳动所得。

二是收入差距大。有数据显示，我国城乡居民收入比已上升到3.33:1，基尼系数接近0.5，最高收入行业与最低行业的收入差距扩大到15倍，全国收入最高10%人群和最低10%的收入差距达到23倍之多，人均GDP最高的地区与最低的地区之比达13倍。

三是薪外附加重。据统计，目前搭载在工资上计提的"五险一金"等缴费项目有20多项，企业负担太多太重，客观上挤占了企业为员工加薪的空间。同样，工资被扣除一部分缴纳到各项基金中，员工实际到手的现金减少。

四是公共支出少。我国二次分配中未明确各级财政用于社会保障等支出比例，导致居民不得不增加医疗、养老和教育储蓄。公共支出少影响居民的消费预期，使得老百姓对未来消费有后顾之忧。

五是慈善捐赠规模小，导致三次分配调节功能有限。

经济观察报：收入分配改革会涉及社会各个阶层、各方面的利益调整，我们如何能在利益调整中取得关键性进展？

辜胜阻：分配制度改革是"十二五"最难的攻坚战，为什么"最难"，因为涉及企业、政府、劳动者三方的关系。因为要提高居民收入的比重，就必须降低政府所得在GDP中的比重，以及企业所得在GDP中的比重，但是政府现在降低比重很难，原先政府摊子铺得很大，许多支出是刚性的。总之，要提高居民所得，就要降低政府所得，降低企业所得，这就是目前最大的难点。

不过虽然是最难的攻坚战，但我们必须有决心改变当前"GDP一大步，财政收入两大步，居民收入迈半步"的严重不同步状况，通过政府减税、企业让利，联手推进收入分配关系合理化。具体来说，需要采取以下举措：

一要居民收入增长与经济发展同步，提高劳动报酬在初次分配中的比重，实现政府、企业、居民三者分配关系的协调发展。建立居民收入跟经济增长挂钩、劳动所得与企业效益挂钩、工资与物价水平挂钩的机制，要规范提高工资集体协商的组织化程度，为劳动者获取合法收入提供法律保障和制度保障。

二要调节收入差距，深化垄断行业收入分配制度改革。要平衡垄断国企与一般国企、国企与民企的收入分配差距，推进国企利润的全民共享。要鼓励创业，积极引导农民工和大学生以创业带动就业，提高社会阶层的流动性，壮大企业家阶层，使更多的创业者成为中等收入者。要扶持低收入和困难人群，探索建立城乡低保标准调整机制，以及建立与物价变动相适应的动态补贴机制。

三要政企联手推进收入倍增计划，提高城乡居民财产性收入。政府要积极实施"化税为薪"或"提薪让税"，减少收费，为企业增加员工工资创造条件。要坚持企业自主分配与平等协商相结合。要实行综合与分类相结合的个人所得税制度，以家庭为单位进行计征和抵扣。要深化土地制度改革，让农村居民拥有财产性收入，推进农村宅基地、住房、土地使用权的抵押贷款，将资产变为资本。要拓宽居民金融投资渠道，提高居民的股息、利息、红利等财产性收入。

四要加大对社保、教育、医疗等民生支出的投入，降低企业和职工缴纳比例，实现让利于民和藏富于民。要创新基本公共服务的提供模式，逐步向民间资本开放基本公共服务领域，提高基本公共服务的供给水平。

五要推动慈善事业发展，发挥其第三次调节作用，在一定程度上弥补初次分配和再分配的不足。

六要量化改革目标，提高改革政策的执行力。要完善有利于政府重视居民收入提高的政绩考核体系。要对居民消费率、居民收入和劳动报酬比重以及中产阶层比例分别设置科学、合理、量化的改革目标，明确推进收入倍增计划的实施时间表，加快推进收入分配改革的进程。

经济观察报：我们毫不怀疑，市场力量推动力很大，但市场的力量会不会被政府的力量拖起来，导致收入分配改革阶段性出现放缓？

答：很多时候，一些事情是很难拖的。现在缺工人，从过去的无限供给到现在的局部短缺，接着可能会完全短缺，在这种情况下，用工荒就会提高农民工的"议价权"，"倒逼"初次分配的改革。比如农民工的工资在很快上涨，这就是市场的力量迫使初次分配在改变。但有些国有企业、政府机构，企事业单位部门，初次分配可能就比较难一点。

用工荒，为何荒，谁在慌？

经济观察报：你上面也提到用工荒的问题，近几年来，"用工荒"问题一直是社会关注的热点问题。特别是今年，"用工荒"不仅出现在东南沿海地区，中西部地区也表现十分明显，你认为出现"用工荒"的真正原因是什么？

辜胜阻：出现"用工荒"的原因是复杂的，反映出当前中国劳动力时常出现的深刻变化。我认为可以从以下三个方面来理解：

从数量上看，我国农村劳动力总体上过剩，转移就业的压力依然较大，但供求关系上的结构性矛盾突出。一方面，目前我国处于剩余状态的农村劳动力已明显减少，我国农村劳动力的供给格局正在由"无限供给"向"有限剩余"转变；另一方面，在农村剩余劳动力中，青壮年劳动力占比已经不高，未来青壮年农民工短缺的问题无法避免，这意味着农村剩余劳动力释放空间已经很有限。

> 2011年是实施"十二五"规划的开局之年，中国经济既有远虑，也有近忧，收入分配不公平问题，民工荒的问题、高房价、高通胀、高成本问题等都成为中国社会不得不面对的切肤之痛

从结构上看，农民工阶层内部也开始出现分化。最突出表现是新生代农民工产生，这一部分人占当前中国外出农民工总数的比例超过60%，已经是中国农民工群体的主体。一方面，他们对尊重、平等和社会承认有更多的期盼，特别是在择业观上对工作环境、福利待遇、发展机会及文化生活等有了更高的要求；另一方面，企业在用工问题上存在一定的偏向。许多企业更倾向于招收二十岁左右的单身青年男女，这在客观上限制了劳动力的供给，从而加剧了劳动力短缺。

从比较收益上看，农民工在东部和中西部地区就业的比较收益差距正在逐步缩小。一是随着西部大开发及中部崛起战略的持续深入推进，中央和地方政府近年来不断加大对中西部地区基础设施和重大项目的投资力度，东部地区向中西部地区产业转移的力度也逐年加大，为中西部地区农民工提供了大量的就业岗位。二是当前东、中、西部的农民工工资待遇差距已经逐步缩小。三是近年来随着国家各项支农惠农政策的出台和贯彻落实，农村的福利条件得到了较大的改善。在一定程度上提高了农民工流向东部就业的机会成本。四是进城农民工长期以来的劳动与所得、经济贡献与利益分享失衡，特别是农民工大规模异地流动带来留守儿童、妇女、老人等沉重的社会代价也让农民工在选择工作地点的时候会重新评估。

经济观察报：除了上面提到"用工荒"会导致收入分配方式转变，你觉得"用工荒"还将会给中国经济发展带来什么样的变化呢？

辜胜阻："用工荒"的出现并呈常态化和深化发展的趋势是对我国经济发展方式的巨大挑战，将成为倒逼发展方式转变、推动中国经济第二次转型的重要力量。当前，中国经济总量已经跃居世界第二，人均GDP突破了4000美元，成为典型的中等收入国家。如果把过去从低收入国向中等收入国的转变称为第一次转型，那么在未来的10年乃至30年，中国面临最大的问题是能不能跨越"中等收入陷阱"，成功实现由中等收入国家向高收入国家转变的第二次转型。

下转10版



全国人大财经委副主任尹中卿

当务之急是遏制严重通货膨胀

本报记者 孙健芳 北京报道

全国人大财经委副主任尹中卿，曾在2010年两会前提出中国经济存在增速大起大落风险、系统性金融风险、地方政府债务风险和结构性通胀风险，其中多数已经应验。他对2011年中国经济如何看待，中国经济如何在复杂多变的形式中避免大起大落，本报记者对其进行独家专访。

既担心过热，又担心过冷

经济观察报：2009年是我国进入新世纪以来经济发展最困难的一年，2010年是我国进入新世纪以来经济发展最复杂的一年，你能否找一个形容词对2011年的经济走势进行预判？

尹中卿：我认为今年是我国进入新世纪以来既困难又复杂的一年，是左右为难的一年。总体来讲，目前既有对经济过热风险的担心，也有对经济下行风险的担心。



尹中卿

为什么担心经济过热？今年是“十二五”开局之年，也是地方换届选举之年。各级政府都有着强烈的加快发展冲动，促进地方经济加快发展的呼声很高。从最近召开的地方人大通过的“十二五”规划目标来看，尽管不少省市已经略微调低了增长目标，但绝大多仍在10%以上，更有相当部分地区提出未来5年翻番的目标。从这些年经验看，实际增长数据都远远高于计划预期数据，地方增长数据都高于全国平均数据。如果今年不采取切实强有力措施，整个经济的增长冲动将难以遏制，经济很有可能出现过热势头。

二是担心经济下行。未来一段时间，全球经济复苏前景不明朗、国际性流动性过剩、人民币升值加快、要素成本上升，以及贸易保护主义抬头等因素，将使出口很难维持高增长。通胀预期高企、楼市调控及汽车、家电下乡等政策调整，将使实际消费增速有所回落。今年及今后一个时期，我国经济总体上将呈现经济增长放缓的特征，经济下行风险还不能完全排除。

三是担心经济滞胀。2010年CPI自1月的1.5%，到7月的3.3%，再到11月的5.1%。许多人担心，今年如果CPI压不下来，GDP速度继续下行，两者碰头，就有可能发生滞胀。

总之，我国目前经济调控压力较大，如何稳增长、防通胀、调结构成为难题，近期稳物价、房地产调控等措施也给经济增长预期带来一定程度的负面影响。实践证明，宏观调控适度有利于经济的增长，过度则可能导致经济增长速度出现回调，甚至较大波动。

在保持经济平稳较快发展、调整经济结构、管理通货膨胀预期三者之中，我认为当务之急是稳物价，遏制严重通货膨胀；重中之重是稳增长，防止经济大起大落(出现大的波动)；关键之举是调结构，推动经济发展方式转型。

今年CPI肯定突破4%

经济观察报：为什么你认为稳定物价是这么急迫？

尹中卿：2009年年底以来，人们谈论最多的就是通胀是否来临？很多人认为许多行业产能过剩、农业连续丰收，国际粮价处于低位，断定我国不会发生剧烈的通货膨胀。

但不幸的是，一年来确实发生了比较明显的通货膨胀。新一轮的通胀有很多新的特征：一是涨势猛；二是范围广；三是影响大。

从今后经济和价格运行情况来看，我国总供给与总需求基本平衡，宏观调控措施逐步落实到位，货币信贷增速有所回落，粮食连续7年丰收，部分行业产能相对过剩，工业消费品市场总体供大于求，绝大多数产品供应充足，有利于保持2011年价格总水平基本稳定。

但同时，引起今年价格上涨的因素也较多。从外部看，全球流动性大量增加，国际市场大宗商品价格上涨将继续形成较大的输入性通胀压力。从国内看，货币存量规模较大，能源、原材料、土地、劳动力等要素成本逐渐上升，资源性产品价格和税费改革也在积极稳妥地推进，这都在一定程度上加大了价格上涨的压力。

我认为，根据这些年物价上涨的基本规律，加上季节性因素和货币流动性的滞后效应，2011年上半年物价会集中爆发，下半年会凸显。2011年全年CPI涨幅肯定突破4%的预期目标，有可能在5%左右，个别月份涨幅甚至会突破6%。

所以2011年当务之急是稳物价，遏制严重通货膨胀。

经济观察报：稳定物价、遏制严重通货膨胀，我们有哪些具体措施？

尹中卿：稳物价，遏制严重通货膨胀，是一场持久战，需要做好3项工作。

第一，强化市场调控监管。具体包括三点：一是保障市场供应。二是管好流通秩序。三是改善价格环境。

第二，加强流动性管理。这需要控制货币投放。更有效地适当收紧银根，努力减少新增货币供应，M2增速要回到15%–16%的正常轨道上来，新增贷款规模要控制在7万亿元以下。另外，要消化超发货币，要开放投资领域、吸收和消化不断增加甚至被动超发的货币；引导资金投向“三农”和中小企业等。再者，要控制游炒作资，采取有力措施防止大量热钱流进流出农产品市场。

第三，努力缓解和化解价格上涨影响。一是发补贴。进一步落实增加居民价格补贴等各项政策措施。财政支出的重点方向要由基本建设转向“三农”社会保障，大幅度增加农业、教育、医疗、社保支出比重。在全国范围内建立健全困难群众基本生活保障长效机制。二是提工资。实行收入倍增计划，力争在“十二五”末将以工资为主要收入来源，人员的收入水平在现有水平上增加一倍。三是减税负。下大力气优化财政收支结构，降低生产、流通环节税负水平，尽快推进在生产环节纳税向消费环节纳税的税制改革，引导地方政府转变唯GDP的发展模式、引导收入分配格局优化。大幅提高个税起征点，降低中低收入者税率。进一步落实有关清理各种涉企收费、切实减轻企业负担的政策措施，最大程度地降低各种成本上升对企业带来的不利影响。

关键之举是调结构

经济观察报：刚才你说2011年关键之举是调结构，推动经济发展方式转型。你认为今后加快经济结构战略性调整方面有哪些任务？

尹中卿：党的十七届五中全会提出，要把经济结构战略性调整作为加快转变经济发展方式的主攻方向，“十二五”规划纲要对此进行具体部署。具体来说要做到以下几点：

第一，推进产业结构战略性调整。世界各国产业结构演变的基本趋势，都是从第一产业依次向第二产业、再向第三产业转移。“十二五”时期，我国只有加快转变经济发展方式，使经济增长建立在三次产业协同带动的基础上，建立在主要依靠科技进步、劳动者素质提高、管理创新的基础上，才能从根本上解决产业结构、技术和管理等方面的问题，才能在未来国际竞争格局中赢得主动。

第二，推进需求结构战略性调整。怎样驾驭消费、投资、出口“三驾马车”，实现从投资大国、制造大国、出口大国向消费大国转变，下大力气降低投资率，稳定出口率，提高居民消费率，优化投资结构和消费结构，推动出口贸易从规模扩张向质量效益提高转变，成为重要任务。

第三，推进城乡结构战略性调整。我国用30年时间走完了西方发达国家上百年的城镇化历程，实现了世界史上最大规模的农村人口向城市的转移。同时要看到，城镇化进程中也出现了城镇化质量不高、城镇化落后于工业化、人口城镇化落后于土地城镇化等问题。推进城乡结构战略性调整，实现城乡协调发展，关键不在农村而在城市，不在留住农民而在逐步把农民转变为市民。我们必须遵循城镇化发展规律，注重对城市发展区位、时序、速度、质量进行引导和调控，统筹规划，循序渐进，积极稳妥推进城镇化，把符合落户条件的农业转移人口逐步转为城镇居民，走出一条具有中国特色的城镇化道路。同时还必须在工业化、城镇化进程中，同步推进农业农村现代化，全面提升农村基础设施建设和公共服务水平，不断改善农村生产生活条件，建设农民幸福生活的美好家园。

民富攻坚：我们做什么

上接09版

在第一次转型中，以农民工为主要代表的丰富廉价的劳动力资源是支撑中国经济实现第一次转型的重要因素。农民工是我国农村劳动力转移在特定历史背景下伴随工业化、城镇化和市场化推进而出现的一个社会现象。改革开放以来，量大、质弱、价廉的农民工已经成为产业工人的重要组成部分，为实现中国经济高速增长发挥了重要作用。但同时应该注意到，中国在实现第一次转型的过程中客观上形成了过度依赖廉价劳动力的发展模式。中国社会科学院的调查报告表明，从1978年到1998年，在中国持续20年的经济高速增长中，资本的贡献率为28%，技术进步和效率提升的贡献率为3%，其余全部是劳动力的贡献。如果说近似于无限供给的廉价劳动力资源是中国实现第一次转型中的巨大发展优势，那么显然，在推动第二次转型的道路上，“用工荒”的出现和持续发展意味着这一优势正在弱化。从当前的调查统计数据来看，“用工荒”已经带来了劳动力成本的上升。这在一定程度上表明我国廉价劳动力时代正在逐步消失，长期以来过度依靠廉价劳动力的经济发展模式已经无法维系。因此，未来“十二五”时期顺利推动中国实现第二次转型的一个重要任务就是改变长期以来依靠廉价劳动力的经济发展模式，找准经济增长的新动力源泉，实现经济的内生增长和创新驱动。

经济观察报：你讲到“用工荒”将成为倒逼发展方式转型的最大推力，你认为“十二五”时期政府应该怎样因势利导推动转型呢？

辜胜阻：“十二五”时期推动中国经济实现第二次转型的关键是要探索经济增长的新动力源泉，推动经济进入创新驱动和内生增长的发展轨道。为此，一要使创新成为经济增长的新动力。要始终坚持把科技进步和创新作为加快转变经济发展方式的重要支撑，推动发展向主要依靠科技进步、劳动者素质提高和管理创新转变，加快建设创新型国家。

二要大力发展战略性新兴产业、服务业和基础设施行业，培植新的经济增长源，实现低端产业向中高端产业的转变，在全球价值链上提升竞争力。

三要扩大居民消费，鼓励民间投资，增强经济增长的内生动力。

四要实施积极的城镇化战略，使城镇化成为经济可持续发展的强大引擎。

Canon
Delighting You Always
感动常在 佳能



受温室效应、全球气候变暖影响，北极冰山正在快速融化，北极熊世代生存的家园也迅速缩减。

一直以来，佳能始终将保护环境、减少二氧化碳排放，作为企业发展必须肩负的责任。为此，佳能积极通过技术创新，为用户提供尽可能减少环境负担的产品，并将环保概念贯彻于产品原料、生产、使用、再生的整个生命周期中，强调以更少的资源提供更多的价值。

以智简系列数码复合机为例，在原料方面，佳能将以植物为原料的生物塑料应用于产品的部分零件之中，减少以石油为原料的普通塑料的使用量；在生产方面，佳能会对开发、设计中的每一个部件，都进行模拟计算，以减少碳排放；在使用方面，佳能借助节能、省墨等技术，让用户以尽可能少的碳排放完成所需工作；在再生方面，佳能通过使用再生塑料及产品回收等方式，用更少的资源提供更多的价值。

佳能通过产品创新降低二氧化碳排放量的行为，为地球上的野生动物能拥有一个充满勃勃生机的未来而贡献力量。

生产、使用、回收，佳能全程坚持环保。

智简 imageRUNNER ADVANCE



ACTION for GREEN
为绿色而行动

佳能(中国)有限公司
佳能全国统一热线电话(仅支付市话费，支持手机拨打) 4006-222666 (4006-CallCANON) www.canon.com.cn



全国政协委员、新希望集团董事长刘永好

把支持非公经济作为基本国策

本报记者 降蕴彰 北京报道

"转型"新建议

经济观察报:你今年提出"把支持非公有制经济政策作为国家的基本国策之一",为什么会有这样的想法?

刘永好:我们去年做了对国内非公有制经济的调查,发现非公有制经济这个体系在最近几年里取得了很大的成就。调查结果显示,目前全国非公有制经济企业群体的总数有4千多万户,其中包括3400万多家的个体户、840多万家的私营企业和100多万的外商投资企业,约占国内企业总数的90%以上。值得注意的是,非公有制经济这一群体只占用了30%–40%的社会资源,但上缴税收却占到全国总税收的50%–60%,并提供了60%–70%的社会产品和公共服务、提供了80%–90%的新增就业机会。应该说这是一个非常了不起的群体,取得了非常了不起的成就!

对于取得这样巨大的成就,我认为应该给予非公有制经济充分的肯定。所以说我今年的提案里面就有了一条,希望国家继续坚持鼓励、推动、支持发展非公有制经济的政策,并且要把支持非公有制经济政策作为国家的基本国策之一。


刘永好

希望国家继续坚持鼓励、推动、支持发展非公有制经济的政策,并且要把支持非公有制经济政策作为国家的基本国策之一

坚定非公经济信心

经济观察报:你是"非公经济36条"政策出台的直接推动者之一。从2005年国务院颁布"36条"到去年5月国务院出台"新36条",你认为,发展非公经济的环境还主要存在哪些矛盾和问题?

刘永好:实际上在不同的阶段对于非公有制经济都有不同的说法。近几年来,绝大部分人认为非公有制经济对我们国家的贡献很大,当然也有人认为非公有制经济还存在这样那样的不足。2008年在国际金融风暴比较严重的时候,国家推出了4万亿投资的拉动内需。这么大的投资主要是被国有企业和地方用了,那个时候非公有制经济感受的压力特别大,在一些地区、行业出现了国有资本挤出民间资本的现象,非公有制经济出现了萎缩。很多有识之士担忧国家对非公有制经济支持的力度政策会有调整,并由此引发了一轮关于"国进民退"的大讨论。

去年5月国务院发布了关于非公有制经济的"新36条",明确提出"鼓励和引导民间资本进入法律法规未明确禁止准入的行业和领域。"这个文件出台实际上表明了国家对非公有制经济还是支持、认同的,表明中央在未来发展上,把民间投资作为持久动力,摆到更重要的位置上,不存在所谓"国进民退"的政策取向。

需要指出的是,国家已经两次出台支持非公经济的"36条",对于非公有制经济发展已经起了积极的推动作用,可是许多中小型的非公企业还是感到发展过程中遇到很多问题,特别是在金融支持、行业准入等方面,尽管中央出台了很多的文件,但是真正的实施起来还是有相当的难度。如果国家把这些鼓励、推动和支持非公经济发展的政策上升为基本的国策之一,那么实施过程中的力度就会更大一些,非公有制经济的发展就会更快更好。

企业经受成本考验

经济观察报:你刚才提到非公有制经济在解决社会就业方面有很大的贡献,具体到新希望集团来说,在带动和解决社会就业方面有什么具体的举措?

刘永好:关于非公经济吸纳就业的问题刚才我讲到,整个民营体系解决的就业是占全国就业的70%左右,新增就业大概占到80%、90%甚至还要更多。也就是说我国现在的新增就业,绝大多数是非公经济在担当着,这可以看出非公经济的重要性,所以说大力推动发展非公有制经济是正确的。

具体到新希望集团来说,我们企业是一个涉农的企业,集团的发展速度很快,规模也越来越大。企业每年都要招收几千名新员工,去年又增加了大概2000名员工,其中有相当一部分是农民工,也有几百个甚至上千个应届毕业生。现在我们集团正式聘用的员工,也就是给予解决工资、社保等问题的员工,大约是6.6万人。

现在很多企业都面临用工成本的提升,现在用工成本每年都提升15%–25%之间,特别是去年提升最快,这对于企业来说是一个考验。新希望集团怎么来消化这个成本增量?首先靠提高劳动生产率,其次是提高产品、品牌的增值能力,再有就是通过规范严格的制度管理。

辨证看待"民工荒"

经济观察报:近两年来,一方面出现了"民工荒",另一方面大学生却存在就业难,你如何看待这个问题?有什么良好建议?

刘永好:我认为,近两年出现这样的就业矛盾,其中有一个很重要原因是,因为国内很多企业是劳动密集型企业,操作工种招聘的大部分都是新生代农民工。但是由于属于80后、90后的新生代农民工当时的出生率是不断下降的,因此新生代农民工的持续供应就难以为继了,所以说现在企业的招工成本越来越高。我去年就说过,实际上从某种角度上讲,"民工荒"也是好事,好就好在农民工选择的余地增大了,农民工地位和待遇也都因此有了提升。

出现"民工荒"的同时,那么大学生的就业难又说明什么问题呢?在我看来,多数的大学生刚毕业就希望有一个体面的、比较好的职业,都希望是在技术、管理的岗位上,而不愿意到一线工作。这本身说明是我们的教育制度存在问题,很多学生的意识形态存在问题。

大学不能只培养"白领",也需要培养"蓝领",因此我建议国家要加大职业教育培训力度,建议国内大学要多培养一些优秀的技术工人,同时我建议很多大学生也要放下身段到一线进行实际锻炼。

在新希望集团就是这样的,如果大学生在一线有一两年的工作经历是会加分的,因为你对社会、企业有了更深入的了解。如果你在最艰苦的一线工作上能够干一两年或者是三年,你的进步会大大得到提升,你的发展机遇、提升机会也就更多。因此我这样说,其实现阶段我国不是缺少大学生就业机会,关键是看你自己愿不愿意选择去基层,深入一线去锻炼自己。如果这些大学生能改变心态,都将会大有可为。

全国政协委员、新东方教育科技集团董事长俞敏洪

加快经济转型才能真正解决大学生就业

本报记者 姜雷 李丽 北京报道

经济观察报:你如何看待当前我国大学生就业的形势和前景?

俞敏洪:国家人力资源和社会保障部部长尹蔚民在今年2月22日称,2011年中国内地将有660万名高校毕业生,比去年增加30万人,并且预计"十二五"期间应届毕业生年均规模将达到近700万人,就业总量压力有增无减。可以说,我国大学生就业的形势和前景不容乐观。

经济观察报:结合当前我国国情,你认为目前我国在帮助和促进大学生就业存在哪些问题和不足?

俞敏洪:尽管国家出台了各种措施来解决大学生就业难题,但大学生就业问题仍然一年比一年严峻,究其原因,很重要的一点在于目前社会所提供的可供高层次人才选择的企业数量和就业岗位严重不足。这一原因也解释了为什么在当前中国会出现"企业用工荒"与"大学生就业难"并存的困境局面。

因此,国家在制定帮助和促进大学生就业的政策时,应该看到问题的核心所在。中国当前需要迫切和加快解决的就是中国产业结构问题,也就是要加快经济的转型,尽快实现国民经济从以传统制造业和农业为主,向以先进制造业、现代服务业为主转变。只有这样才能产生大量需要高层次人次的岗位,企业对脑力劳动者的吸纳能力大幅提高,从而真正解决大学生就业。

经济观察报:近年来,国务院已经连续出台相关政策,鼓励高校、社会各界合力解决大学生就业问题,你认为目前大学生就业体系有哪些方面亟待完善?

俞敏洪:首先,学校专业设置、教学内容和教学形式与市场需求、就业状况普遍脱节,大学应该根据就业市场的变化灵活作出应对和调整。

其次,大学缺少对学生的职业规划与就业服务,学校应该在学生进入大学之初就开始指导学生对自己的人生和职业进行规划,并提供从就业信息、就业指导等多方面的就业服务。


俞敏洪

最后,政府、企业和学校应该联手打造大学生职场绿色通道,也就是开放的大学生实习基地。让大学生在学校期间就能接触到和熟悉各种工作,包括政府的工作和企业的工作。这种实习基地应该对所有的大学生开放,而不是仅对即将毕业的学生开放。这种大学生职场绿色通道的好处有很多,一是能加强学校和企业的合作,随时了解就业市场的变化;二是学生越早接触各种工作,就能积累越多的工作经验,同时也能越早确立自己的职业规划;三是有利于用人单位发现人才,对企业也有利。

经济观察报:2011年是《国家中长期教育改革和发展规划纲要》实施的重要一年,也是"十二五"规划起始年。对于当前的教育试点改革,你有什么样的看法?

俞敏洪:我对民办教育的试点内容最为关注,在国务院公布的试点中提到,"清理并纠正对民办学校的各类歧视政策。完善促进民办教育发展的优惠政策,健全公共财政对民办教育的扶持政策,促进社会力量多种形式兴办教育。"大家都知道这么做是对的,早就应该这么做,但如何具体去执行,还需要通过试点来摸索。希望试点能够给政府提供一个好的思路和方法,更希望这个时间越短越好。

我对教育改革是充满期待的,希望教改的扎实推进能够在人才培养和实现教育公平方面取得新的突破。

全国政协委员、重庆市人民检察院第一分院副检察长李鋮锋

为微型企业营造创业环境

本报记者 宋馥李 北京报道

"大力发展微型企业,是国富转向民富的重要途径。"3月3日,接受记者采访时,台盟中央常委、重庆市人民检察院第一分院副检察长、全国政协委员李鋮锋对其关于"发展微型企业"的提案寄予厚望。在刚刚过去的几个月,微型企业在重庆成批涌现。

去年6月间,"微型企业"一词在中共重庆市委《关于做好当前民生工作的决定》里率先面世。重庆市给出的"微型企业"定义是:雇工(含投资者)20人以下、创业者投资金额10万元及以下的个人独资、合伙经营和有限责任公司。

如今,李鋮锋把有关大力发展微型企业的建议带到了政协会议上,他希望,重庆市的经验,能够在全国得到推广。


李鋮锋

大企业强国,小企业富民

经济观察报:为什么说微型企业在改善民生方面,可以发挥重要的作用?

李鋮锋:微型企业作为草根企业,带动就业的作用非常明显,以平均1个企业带动10个人就业计算,平均每省发展10万个微型企业,将带动100万人就业。你要知道,大企业强国,小企业富民,微型企业就是富民的企业。政府如果创造条件鼓励民众、尤其是弱势群体创业,不仅可以提高贫困人群的收入,也能缩小过大的收入差距。

这绝对不应该是一支被忽略的企业大军。目前,中国中、小、微型企业对工业总产值的贡献率达到60%,对利税贡献率达到50%,对就业贡献率达到70%,对出口贡献率达到60%。扶持微型企业发展,应该成为中国政府和各级地方政府优先发展的重要核心战略之一。

经济观察报:这么多年来,微型企业一直缺乏名分,这带来哪些问题?

李鋮锋:为了微型企业这个提案,我们专门到重庆市中小企业局、工商局等部门做过调研。现行企业规模的划分标准中没有"微型企业"类型,微型企业也因此在资金支持、创业扶持、技术创新、市场开拓、社会服务等方面受到忽略,缺乏相应的法律保护和政策扶持。微型企业在涉及企业生存、保护和发展等问题时,往往缺乏保障和引导。大多数微型企业随意松散,缺乏现代管理,极易在激烈的市场竞争中自生自灭。就全国而言,多数微型企业收益微薄或经营状况不佳,是企业群中的弱势群体。

经济观察报:他们面临的生存环境也更艰难吧?

李鋮锋:当然,中小企业面临的环境,微型企业自然也一样,生存环境甚至更差。不仅税费繁多,而且在企业用自有房屋经营房产税的征收、银行账户的开设等方面存在着多重障碍。融资就更难了,由于资产规模小,市场占有率低,财务制度不健全等因素,许多银行对微型企业的融资需求根本不予考虑。另外,3%的担保费,加上贷款利息,年利率已达10%左右,微型企业的财务压力一般都较大。

政府要做孵化器

经济观察报:政府为微型企业服务,应该有怎样的突破?

李鋮锋:最核心的是简化微型企业的创办手续,减少工作流程,降低登记费,清理不合理的收费项目。在这方面,全国可以借鉴重庆做法,对微型企业办理证照、年检、年审等手续在3年内免收行政性收费。

我希望政府能为微型企业营造一个像孵化器的创业环境。针对微型企业点多面广的特点,建立和完善省、市、区县、街道四级服务网络,为微型企业提供高效便捷的服务。同时建立遍布城乡的微型企业孵化基地、创业指导站,为微型企业提供创业所必需的创业实践、信息获取、项目策划、技能培训及创业引导等全方位的服务。

从重庆的经验来看,针对新创办的微型企业,政府会有一个免费的培训。注册时,政府还会补贴一个30%–50%的资本金。

非常重要的一点是,不要瞧不起微型企业,应该积极鼓励微型企业抱团为大企业集团提供配套支持,并在政府采购中优先考虑由微型企业配套或生产的产品,这样能引导全社会消费微型企业的产品,会极大促进微型企业的成长。

经济观察报:在财税政策的帮扶上,你建议如何向微型企业倾斜?

李鋮锋:首先,中央和各级地方政府财政给予资金配套,用于微型企业资本金的补贴,补贴比例控制在30%–50%以内,同时资金补贴要遵循同步配套、定向支用、全程监管的原则。目前,重庆已在实施的税收免一减二、免二减三,甚至针对一些行业出台了定额税制,比如针对每一类型的微型企业,5年内征税定额为5000元,那这5年,即使企业发展壮大,也只交5000元的定额税,这些税收政策的帮扶力度是很大的。

其次,构建支持微型企业发展的税收政策体系,对微型企业实施轻税轻费政策。建议可对微型企业直接给予"免、抵、退"税收政策。



全国人大财经委副主任贺铿

对初次分配不动干戈是不行的

本报记者 孙健芳 北京报道

去年，全国人大财经委就收入分配问题进行多次调研，于是我们借全国"两会"期间采访了全国人大财经委副主任、原九三学社中央副主席贺铿，请他谈谈收入分配改革面临攻坚问题

抓两头保中间

经济观察报：收入分配问题为什么是当下大家最关心的话题？

贺铿：我讲过一句话，收入分配已经到了极不公平的边缘，从好多数字来看都到了很难容忍的地步原因很多，但我感觉最重要有两个：第一个我们在改革开放相当长一段时期，从理论上讲"效率优先、兼顾公平"，实际上把效率问题看得过头了；第二，因为中国经济其实是比较落后的，我们各级领导把过多的精力放在发展上，追求GDP上，对于收入分配方面注意不够。我曾经到珠三角做调查，对一些市里的领导就很不客气的说，你作为基层的领导，当劳资双方发生矛盾，一屁股就坐在资方那边。五六年前我在东莞，看到一个农民工月收入就六百块钱，但他们需要每天工作超过十二个小时，生活条件真的十分艰苦，各方面看了令人心寒，对这些问题我们很多基层领导都是视而不见。

现在中央特别重视收入分配改革问题，"十二五"规划也提出这个目标，我想慢慢会有办法解决的。

经济观察报：我们发现，对收入分配，不仅仅是收入低的人不满意，很多企业主也不满意，你怎么看待此现象？

贺铿：让所有人都满意是挺难的，拿我们这种收入的人来讲，也不是太小的干部，收入也不是很低，但我经常听到我们这个层次的人很多怨言，为什么呢？就是这几年来，很多人没有加工资，很多人从这个角度不满意。还有，虽然收入分配改革采取了一些办法，但每个办法都是要钱的，中国财力就是这么多，一次给离退休干部加百十块钱，全国要多少钱？因此很难一下子就做到谁都满意。

经济观察报：如果从政府机制上讲，我们收入分配改革最迫切需要解决是哪些问题？

贺铿：限制高收入，提高低收入，规范公务员的收入。要抓两头保中间。

高收入一定要限制，我听说一些保险公司、基金公司的高管年薪达到几百万、几千万的，听着有点吓人。

我们一定要注意对低收入人群提高工资。比如我们对农产品价格合理上涨不要觉得那么可怕，去年涨价因素70%是食品涨价，食品不涨价，几亿农民收入怎么上去？一个城市职工去买菜，十块钱把今天的菜就买回来，尖椒十五块，二十块你很心疼，可是农民怎么办?不过，农产品涨价同时，要注意对城市里最低工资的人给予补助。

同样的，不同地区，为什么公务员同一个级别收入差那么远，同样是公务员，同样一个级别干同样的事，甚至更辛苦一些，这就是非常不规范的事情。而且，规范公务员收入是有带动效应的，当官的一规范了，事业单位就跟着来了，企业也跟着来了。


贺铿

经济观察报：目前你觉得哪项改革的阻力大一些，哪些改起来更容易一些？

记者：社会保障应该说阻力相对大，首先把社保搞好，比如说社会保险不能接转的问题现在已经解决的差不多了，大家认识到这种保险对自己是有好处的。

"两个同步"还不够

经济观察报：现在"十二五"规划提出收入分配改革的目标，提出两项"两个同步"，努力实现居民收入增长和经济发展同步、劳动报酬增长和劳动生产率提高同步。我们能不能够达到这个目标？

贺铿：两个同步是必须要达到，但我觉得还不够。比如居民的收入增长和经济增长同步这个是不够的，我认为，在"十二五"期间，居民的收入增长应当适当高于经济增长。为什么呢，在改革开放三十年来，我们的收入增长低于经济增长，在GDP当中，最终消费占GDP的比例一年比一年低，这也就是说收入分配当中，劳动报酬占GDP比例逐渐减小，逐渐减少的原因是什么？就是因为劳动者收入增速赶不上经济增速，现在政府要把这个慢慢调整过来，必要做到劳动者收入适当高于经济增速，通过十年、二十年把这个情况调整过来。冰冻三尺，非一日之寒，要解决收入两个同步，甚至让居民收入高于经济增长，恐怕也要一个较长的时间，但是一定要做。

经济观察报：就初次分配、二次分配，以及三次分配问题，我们知道前段时间发改委做过一个方案，政府只是打算在二次分配、三次分配上做出调整，不准备在初次分配大动干戈，你如何看待这个事情？

贺铿：初次分配政府所能采取的手段是有限的，但是不动干戈是不行的，要动什么干戈？第一就是要提高最低收入的标准和最低工资标准，尽管企业家可能不满意，但是这是要做的。第二对于一些利润较薄、但容纳劳动力多的企业，进行有选择的、阶段性减税。这样做有什么好处?一是提高了工人的收入，二是减低了企业家的成本。

经济观察报：你意思是说使用财政手段促进公平？

贺铿：对于财政和货币政策，我在很多场合都讲一个观念，货币政策是要保障经济增长，财政政策主要功能是促进社会公平。比如农村发展落后，我们要把支撑的重点放到农村；西部中部发展滞后，我就要用转移支付的办法向西部中部转移。政府不要老用财政资金搞建设，而是让更多的社会资金去发展经济？

全国政协委员、交银施罗德基金副总经理谢卫

要让普通百姓分享到投资的乐趣

本报记者 黄利明 北京报道

居民金融资产保值增值也是民生

经济观察报：作为基金行业的唯一一位政协委员，你提出了《关于对"十二五"金融规划建议的提案》、《关于高度重视我国居民金融资产保值增值的提案》、《关于规范上市公司融资行为的提案》、《关于进一步完善创业板公司高管减持股权办法的提案》，这4份提案有什么内在逻辑？

谢卫：现在金融发展和改革到了一个新关口，"十二五"又来了，我们金融人总会有所期待。回顾"十一五"的金融成果——国有银行改制、上市、资本金实力提升，抗击2008年金融危机功不可没。"十一五"期间资本市场有许多动作，包括创业板、股指期货，效果需要在"十二五"期间检验。

我的4份提案围绕的都是对"十二五"的金融期待。"十二五"我们讲民生、讲发展方式的转变，首先是银行乃至整个金融行业都要转变发展方式，否则经济的发展方式转变难以实现。

举个例子，利率若不市场化，金融方式就很难转变。如果经济要转型，对应的银行也需要转型，银行要更加市场化、利率要更加市场化，这就是其中的逻辑。

但过去10年，中国发展黄金时期，在分享民生金融资产收益上，资本市场并未带来什么惊喜。居民的金融资产存入银行，支持国家经济发展，那么低的成本、利率又被管制，造就了银行获得大幅利润，但普通百姓却没有分享到投资的乐趣。

按理，居民的金融资产应伴着经济增长保值增值。但是银行是负利率，居民金融资产保值、增值渠道太少。"十一五"期间忽视了这些问题，在"十二五"规划期间应该重视，这是4个提案的出发点。

经济观察报：不管是货币市场也好、资本市场融资也好，都是大力发挥了融资功能，投资功能比较弱化，为什么？

谢卫：过去"九五"规划、"十五"规划，中国经济那么好的黄金十年，资本市场却难见投资功能。这两年中国IPO都是全球第一，资本市场应该很红火，但实际上却是比较低迷。那么好的大牛市，没挣到钱，我很惊奇。原因要么是资本市场质量出了问题，要么是资本市场机制出了问题。是不是过多强调了融资功能？我们一宣传就是融资规模全球第一，我们的市场表现是全球第几呢？居民金融资产的保值、增值不管在储蓄领域，在银行领域，还是在资本市场领域，我认为都是民生问题。是广大的城镇居民、普通的投资者支撑了这个资本市场。

经济观察报：资本市场的融资功能是比较大的，现在看来，融资趋势不会改的，如何解决居民金融资产保值增值的问题？

谢卫：政府强调提高直接融资的比重，方向我们都是统一的。问题是，我们要看它的承受力，现在就是承受力不行。


谢卫

你不能以牺牲让资本市场健康发展的投资功能为代价，市盈率高，普遍超募，一夜暴富，资金浪费现象也很严重。资本市场不能在一级市场很风光，在二级市场很萎靡。

所以，我提出创业板减持。那么高的市盈率，让企业没有进一步发展的动力，还不如套现差价出来，再做一个企业。融资没有问题，但你得科学，如果把金融资产的保值、增值也定义成一个民生工程，我估计银监会、证监会各个部门都会认真思考。

利率市场化是突破口

经济观察报：未来的金融改革会朝哪一方面发展？

谢卫：利率市场化是突破口。这两年银行已经很重视中间业务收入了，为什么大家有紧迫感？因为利率市场化，利差立马就不行了，银行利润就会大幅度下滑。现在银行80%的收入靠利差。银行的利润应该是合理下降的，中国有着全球最大的银行，还能保证30%以上的增长，这简直是疯了。我问了有些银行，它们说哪家银行的利润先降低，它的股价就会下跌，这是一个面子问题。

银行应该把利润拿出来接受利率市场化的改革，利润下降，提高服务。如果服务提高了，利息增高了，增加一点收费老百姓是能够接受的。

利率市场化使银行摆脱对利率的依赖，真正走向服务型银行。这时产品的创新需求就会很巨大，我们老百姓会有很多金融理财产品选择。风险承受高的去选择资本市场的一些产品，风险承受能力低的去选择银行的理财产品。

另外，利率市场化以后，企业从银行拿钱的成本就要高一些，成本高了之后，企业在项目的选择上态度会更谨慎。同时，银行一定要去投新兴产业，虽然它有风险，但毛利率很高；而投资铁路等行业，毛利率低。这就需要银行更加专业化，这才是真正的银行。

再者，利率市场化之后，那些名不见经传的银行就不会这么多，在它们的逻辑里，拿钱成本是一样的，所以到处开设银行。一旦利率市场化之后，这些问题就会得到解决。事实上，那些地方银行应该做好服务本地经济的事，现在却到处扩张。

因此，银行改革的突破口是利率市场化，财政改革的突破口是自主发债，资本市场改革的突破口是规范融资行为。

（本报实习生刘玉林、王莉对本文亦有贡献）

全国政协委员、原东方资产管理公司总裁梅兴保

探讨成立综合的金融监管委员会

本报记者 胡蓉萍 黄利明 北京报道

在正在召开的全国"两会"上，全国政协委员、原东方资产管理公司总裁梅兴保认为目前金融改革中，是否实现综合监管、如何管理金融国资、大型金融机构人事决定权问题是金融改革中的三大关键难题，希望能尽快出台一个决策性意见。

经济观察报：你认为目前在金融改革推进的过程中，最大的难题是什么？

梅兴保：在很多大的金融企业已经形成了金融控股公司的业态的时候，第一个越来越迫切需要解决的问题就是，我们的监管究竟应该是综合的还是分业的。很多国家是上面有一个综合的金融监管局，下面再分银行的一摊、保险的一摊、证券的一摊。目前我国在涉及到各个行业的监管时，主要是在国务院的领导下的会议形式的议事协调机制。

第二个难点是金融的国有资产究竟怎么管理，也就是目前热议的金融国资委要不要设立，如何设立，金融资产的归属，是归属到一个部门，还是像现在的分布在各个不同的体系？

第三，是大型国有金融机构的高管人事及组织关系问题。中组部、银监会、证监会、保监会都有一定的人事任免权。这个比较复杂，比如四大资产管理公司，还没有进行股份制改造，在资产上、盈利要求上依然属于财政部管，但是人事上却由银监会管。

经济观察报：你认为目前市场的种种新情况将推动这三个方面的金融改革往哪个方向发展？

梅兴保：我们看到目前跨行业并购监管存在如何协调的问题。比如银行要并购保险，保险要并购银行，现在采用的机制有点部委之间"对等原则"的意味，


梅兴保

这就比较奇怪，一般这个原则更适合于国与国之间；另外，综合经营的态势已经逐渐形成，光大、平安、四大资产管理公司都需要有一套更加相适应的金融监管机制来配套；民间金融浮出水面之后，各地金融办开始监管小额贷款公司、担保公司等，但各地金融办对着的是各地政府，在中央它并没有一个总的监管机构。综合还是分业监管确实是很难一下子拍板的事情，我们希望这个事情尽快有一个决策性的意见。

成立一个综合的金融监督管理委员会，这个方向还是可以的，国务院可以决定把三个监管委员会进行适当的整合，对财政部的一些职能，也可以考虑适当整合，这个是可以探讨的。也可以随着下一步国家部制改革进行，这至少是一个可以考虑的方向。

金融资产的管理，我们可以从现在的国资委这种管理方式中受到一些启发。国资委的监管和人事管理是一体的，如果大家认为国资委这种体制对国有企业有利，可以借鉴和参照它，来对金融资产来进行监督管理。

全国政协委员、清华大学政治经济学研究中心主任蔡继明

收入分配指标应纳入政绩考核

本报记者 宋馥李 北京报道

全国政协委员、民进中央常委，清华大学政治经济学研究中心主任蔡继明长期关注收入分配问题。今年"两会"上，他联合其他政协委员提出一揽子建议，包括将收入分配的相关指标列入各级政府业绩考核体系；缩小政府收入在国民收入分配中所占的比重；国有企业退出竞争性行业；强化和改变个人所得税的征收方式；大幅度提高劳动收入在财富分配中的比重；深化矿产资源产品价格和税费改革；加快城市化进程等。

提高初次分配的公平性

经济观察报：建立公平公正的收入分配体系，已经基本形成共识了，你认为当前的突出问题是什么？

蔡继明：劳动报酬在国民收入中所占比重过低，是当前突出的问题。发达国家劳动报酬在国民收入中所占的比重一般在55%以上，中国则不到42%，并呈逐年下降趋势。

另外，我国的最低工资标准过低，中国的最低工资是人均GDP的25%，世界平均为58%；中国最低工资是平均工资的21%，世界平均为50%。

经济观察报：初次分配中的收入差距主要表现在哪些方面？

蔡继明：劳动者之间的收入差距过大。首先是城乡居民收入差距过大并存在进一步扩大的趋势。

其次，城镇就业的农民工的月平均收入仅相当于城镇职工月平均收入的73.5%；劳务派遣工的工资收入普遍低于正式工，有的仅为同岗位正式工的一半左右。

再次，行业之间工资收入差距过大。国际上公认行业间收入差距的合理水平在3倍左右，超过3倍则需加以调控，但我们有的行业间差距已高达10倍。

最后是公务员收入与普通劳动者收入之间的差距过大，中国公务员工资是最低工资的6倍，而世界公务员平均工资是最低工资的2倍。

经济观察报：个税起征点的上调能在多大程度上改善收入分配问题？

蔡继明：我认为，不但要强化和改变个人所得税的征收方式，而且要尽快开征遗产税和赠与税。

经过30年的改革开放，第一代富翁已经大都面临财产继承问题。欧洲、美国以及日本在经济不发达时就开征了遗产税和赠与税。我国1994年工商税制改革时，已将遗产税列入，中共十五大也提出要开征遗产税，但至今仍未付诸实施，以至我国财产基尼系数远远大于收入基尼系数。


蔡继明

通过上述二次分配，可以使初次分配形成的基尼系数至少降低5个百分点，而不是相反进一步扩大初次分配的收入差距。

合理调整收入分配关系

经济观察报：你的建议中，最核心的就是将收入分配指标纳入政府业绩考核体系，建议的初衷是什么？

蔡继明：将收入分配的相关指标列入"十二五"规划和各级政府业绩考核体系，是由我国特殊的国情和体制决定的，只有这样，才能快速改善我国收入分配面临的严峻形势。我提出了一个目标。首先，应力争在"十二五"期间将基尼系数降到0.45以内，到2020年再降到0.4以内。其次，应争取在"十二五"期间劳动报酬占初次分配比重的增长不低于5个百分点，2020年将这一比重恢复到50%以上。再次，要确保财政支出每年用于民生福利部分的增长高于财政收入增长3–5个百分点。最后，垄断行业与非垄断行业的工资差别缩小到3倍以内，保持城乡居民的收入差距逐步缩小，至少不再继续扩大。

经济观察报：政府财政收入越多越好，看起来没有问题，它是如何导致国民收入分配失衡的？

蔡继明：这其实就是个此消彼长的问题，我国中央政府的财政收入中用于行政费用的支出占18%之多，这还不包括各级地方政府的行政费用的支出。这相当于美国9%的2倍，法国6%的3倍，日本近3%的6倍。

而政府能否将国民收入这块大蛋糕一分为二时向居民倾斜，这取决于政府能否稳定公务员工资和非工资性收入，压缩行政性开支，有效地解决"三公"问题，还取决于政府能否合理调整财政支出的方向，把财政支出更多地向弱势群体倾斜、向民生倾斜。

调整东西部经济失衡

经济观察报：深化矿产资源产品价格和税费改革，是如何调整收入分配格局的？

蔡继明：这能够调整我国东西部的经济失衡，也同样是收入分配的调整。我国的矿产资源补偿费和资源税过低，这不仅造成了对矿产资源过度开发和浪费使用，而且使得西气东输、西煤东运、西电东送、西油东流等工程无助于缩小反而会扩大东西部居民的收入差距。

改革的目标应该是：大幅度提高矿产资源价格水平，绝对补偿费(可确定为5%左右)归中央政府，级差补偿费(15%左右)归地方政府，使西部的矿产资源优势转化为产业优势和经济优势。

经济观察报：我们注意到，您在提案中提到，可以通过加快城市化进程的方式来解决收入分配问题，如何理解？

蔡继明：我国城乡居民收入差距之所以不断扩大，以至于三农问题始终成为党和政府经济工作的重中之重，根本的原因就是城市化进程严重滞后。

从"十二五"时期开始，必须首先解决中国的"半城市化"问题，这意味着要以平均每年2000万人的速度基本解决4亿农民工及其家属的进城和落户问题，使他们享受与城市原有居民同等的公共服务和各项权利。

同时，允许和鼓励农民自主推进城市化，分享工业化和城市化所带来的土地增值，大力发展中小企业以吸收农村剩余劳动力进城就业。

全国政协常委、九三学社中央副主席邵鸿

南科大的尝试唯觉其少,不觉其多

本报记者 陈勇 北京报道

2010年5月,国务院常务会议审议并通过《国家中长期教育改革和发展规划纲要》(以下简称《规划纲要》),并将促进公平作为未来十年我国教育改革发展的目标之一。

作为起草组的咨询专家,全国政协常委、九三学社中央副主席邵鸿很早就介入到文本的起草工作中。他本人在高校工作20多年,近年来参政议政多集中在高教领域。

全国"两会"召开期间,就教育改革的阻力、南方科技大学开学以及高校"去行政化"等热点话题,邵鸿接受了本报记者的专访。

行政权力不能支配学术权力

经济观察报:近几年的高校扩招致使教育趋高、趋同现象严重,一些高校环境功利、浮躁,发展定位不清,对此你如何看待?

邵鸿:高校趋同的背后还是行政化的问题。教育主管部门用一个尺度来量化,各个高校要从教育部拿到资源,就必须按照规定去落实,否则经费就有问题。另一方面,高校成了行政化组织后,就不能按照科研的态度去培养人,而是以政绩来考量。所以我一直呼吁去行政化。

只有让学校有自主权,学术的支配地位确立起来,才能解决"千校一面"等问题。文革那会儿教育经费比现在困难,却有比现在还多的科研成果,这就是原因。

当下建立现代大学制度、去行政化、提高教授治学水平等迫在眉睫。

此外,大幅度提高国家对高校在校生的人均经费,减少项目式、审批式的经费来源,完善经费资源分配方式,意义重大。一方面可以极大改善地方高校办学条件,提高教育办学自主权,另一方面可以减少高校对教育行政管理部门的寻租行为。

经济观察报:但在中国,大学去行政化的进展却极其缓慢,阻力在哪?

邵鸿:我对大学去行政化提过五条意见,其中,最难推行的是去行政级别和民主遴选大学校长。当初建议出来后,引起了很大反响,很多高校领导表示太理想化、不现实,现阶段的国情不太可能实现。一些人甚至认为,没有行政级别就没有地位。我觉得这是观念上的错位。大学作为承担科教兴国,教育培养优秀人才和科技创新的基地,不能是行政单位。

现在我们面临一个选择,是履行好大学的职责,还是通过行政级别来强化大学地位?"文革"以前,很多大学校长都有很高的级别,有可能是从省部级官员的级别去任职,但一样要以学术为基准。大学是引领社会文明的发生地,如果大学都不能迈出这一步的话,就无法指望其他部门迈出这个改革的脚步。

事实上,劳动和社会保障部早出台了事业单位必须实现职员制的文件,就是去行政化。虽然职员制本身还有行政化的趋向,但毕竟是往好的方向走。因为我们说的去行政化,不是简单把行政级别去掉,而是反对行政权力支配学术权力。

综合这些年的进展,虽然我们看到可喜的变化,但去行政化任重道远,还需要努力。

希望教改每五年进一小步

经济观察报:3月1日,南科大开学了,你如何评价南科大这个改革现象?

邵鸿:南科大是一个创新,它的很多做法与现行框架是不对接的,包括行政级别。在中国的高等教育中,像南科大这样的尝试,唯觉其少,不觉其多,我满腔热诚地希望它探索成功,发展顺利。目前,南科大很多探索和改革在学习香港科大,但要强调的一点是,要考虑内地实际情况,才能使改革顺利推进。

经济观察报:有人认为《规划纲要》的试点最后会是雷声大雨点小的结果,你怎么看?

邵鸿:这次新上任的教育部领导非常重视外面的意见,纲要里的很多内容都是大家共同努力的结果。现在的这个纲要比2002年的校务公开条例好了很多。在中国做事情需要时间,最重要的是坚定不移地去做,不怕慢,就怕膨胀。纲要能往这个方面去做,已经很不容易,目前的改革方案是综合各方需求的结果。也是各方利益的均衡。我希望每五年能有一些进步,积少成多,让人们看到希望。



邵鸿

只有让高校有自主权,学术的支配地位确立起来,才能解决"千校一面"的问题

全国政协委员、仁和药业董事长杨文龙

4000名生病孩子VS一名医生

本报记者 姜雷 北京报道

经济观察报:当前医药体制改革热点很多,为什么你选择完善儿童医药体系作为本次提案的重点?

杨文龙:之所以选择这个提案,也主要是基于我国目前的儿童医疗体系状况提出来的。我希望通过提案,能够引起有关方面和社会各界对这个问题的关注,群策群力,共同解决儿童"缺医、少药、不安全"的现状,实现儿童"病有所医、有药可医、用药安全";作为一家医药企业,我们更有责任和义务关注儿童医药体系完善的问题。

改革开放以来,我国在儿童医药卫生领域取得了比较显著的成就。例如,我国的婴儿死亡率已经由1981年的34.7‰下降到2007年的15.3‰,下降了56%,基本杜绝了各种儿科重大疾病的爆发,这对于一个拥有3亿儿童的国家,是非常了不起的成就。

当前,我国儿童医药卫生领域存在的主要问题可以归纳为三个方面:"缺医、少药、不安全"。首先是人才缺口很大。举例而言,我国儿科专科医生目前只有6.17万人,也就是说,平均每4000名生病的孩子才能分配到一名医生。而美国的这一比例则是我们的6倍,"就医难"成为儿童医疗领域的一个突出问题;其次是儿童专用药不足。有关数据显示,我国现有3500多种药物制剂品种,但其中专供儿童使用的药品仅为60多种,不到总数的2%,成为我国儿童医药卫生领域的一个"软肋"。

还有一个比较严重的问题,就是"儿童生病用儿童专用药"的科学观念淡薄,许多家长、儿科临床医护人员等缺乏儿童科学用药的常识和培训,带来较为严重的不安全问题。

经济观察报:在加强儿童医疗队伍建设中,完善我国儿童医药体系,有哪些方面需要完善?

杨文龙:当前,我国儿童医药卫生发展水平与儿童健康需求之间的矛盾仍然比较突出,我们需要从完善儿童医药体系法律法规建设、加大政府投入和监管力度、加强儿童医疗队伍建设、加大儿童安全用药宣传四方面着手,达成"病有所医、有药可医、用药安全"三大目标,实现建设中国特色儿童医疗卫生服务体系的整体任务。

一是要完善儿童医药体系建设的法律法规、政策规划,做到有法可依、有规可循,从制度上解决儿科人才紧缺、儿童安全用药等影响儿童医药体系建设的问题;

二是要进一步落实政府责任,加大政府投入,加强政府监管力度,建立和完善对儿科和儿童用药的财政补贴机制,实现"有人听、有人管、有人办、出成效";

三是积极推进医院儿科补偿机制的改革,有效而彻底地解决"儿科萎缩"和"儿科人才紧缺"等问题;

四是积极发挥社会各界的协作力量,加大儿童医药健康的宣传和监管,推进多元化机制建立,引入媒体、NGO等社会力量和社会机制,加强社会监督力度,让"儿童生病用儿童专用药"的理念深入人心。



杨文龙

我国儿童医药卫生领域存在的主要问题是:缺医、少药、不安全

全国人大代表、黑龙江夙生律师事务所主任迟夙生

未成年人保护应买卖同罪

本报记者 刘金松 北京报道

建议追究组织儿童乞讨者刑事责任

经济观察报:今年初,由社科院于建嵘教授在网上发起的"随手拍照解救乞讨儿童"活动,引起了各界的积极响应,并形成了关注并解决乞讨儿童的一个热潮。你是从什么时候开始关注这一社会问题的?

迟夙生:我倒不是说赶时髦、跟风,我更关注的是这些现象对孩子成长产生的长期影响,因为在我做律师工作的几十年中,曾经给有过流浪、乞讨、被拐经历的犯罪嫌疑人、被告人辩护过;也给被拐骗、被胁迫去犯罪的聋哑人辩护过,我深深了解那样的特殊人生历程给他们带来的那永生挥不去的阴影。所以当看到于建嵘发起的这次行动的时候,我就觉得应该尽量做些什么。

今年准备提交两个这方面的建议,一个是关于修改《中华人民共和国未成年人保护法》的建议,另外一个关于修改《刑法》的建议。

经济观察报:从目前法律来看,在保护儿童权利和打击利用未成年人进行乞讨上,有哪些不足?

迟夙生:还是打击的力度比较轻,像现行的《中华人民共和国未成年人保护法》,其中第七十一条是这么规定的,"胁迫、诱骗、利用未成年人乞讨或者组织未成年人进行有害其身心健康的表演等活动的,由公安机关依法给予行政处罚。"

行政处罚的主要法律依据是《治安管理处罚法》,它处罚的种类都是很轻的,具体就是,"警告、罚款、行政拘留、吊销公安机关发放的许可证,还有就是对违反治安管理的外国人,可以附加适用限期出境或者驱逐出境。"

经济观察报:行政拘留相对来说是比较严重的处罚措施了?

迟夙生:行政拘留最多也就是15天。所以公众有时候会觉得对组织乞讨者的处理,比较轻,但法律就是这么规定的。所以我认为应该将未成年人保护法第七十一条"由公安机关依法给予行政处罚"修改为"依据刑法的规定追究刑事责任"。

引入"买卖同罪" 严惩买童行为

经济观察报:这些乞讨儿童也分几种情况,有的是被家长送出来的,有的是被骗的,有的是被拐卖的。在打击拐卖儿童犯罪上,你认为目前存在的问题是什么?

迟夙生:现在我们国家对买方打击极轻,《刑法》第二百四十一条第六款规定"收买被拐卖的妇女、儿童,按照被买妇女的意愿,不阻碍其返回原居住地的,对被买儿童没有虐待行为,不阻碍对其进行解救的,可以不追究刑事责任。"

其中有关被买儿童方面的规定明显量刑较轻,这和当今儿童在家庭中的地位,以及儿童被拐后给家庭成员造成的伤害无法相比。因此不利于打击拐卖儿童犯罪。比如说,买来孩子后,自己吃不上饭,带着孩子去乞讨,算不算虐待?如果不算虐待,这就不算犯罪了。像最近媒体报道中提到的,那些组织乞讨的老板,会让自己租来的孩子喊自己"爸爸",假冒自己亲生孩子的名字,以虚构的家庭关系去乞讨,其实就是为了逃避打击。

经济观察报:在打击拐卖儿童犯罪上,也有观点提出"买卖同罪",你怎么看?

迟夙生:有买才有卖,之所以有人拐卖儿童,主要还有人买。应引入"买卖同罪",这样就不会有人冒着枪毙的风险去买孩子。

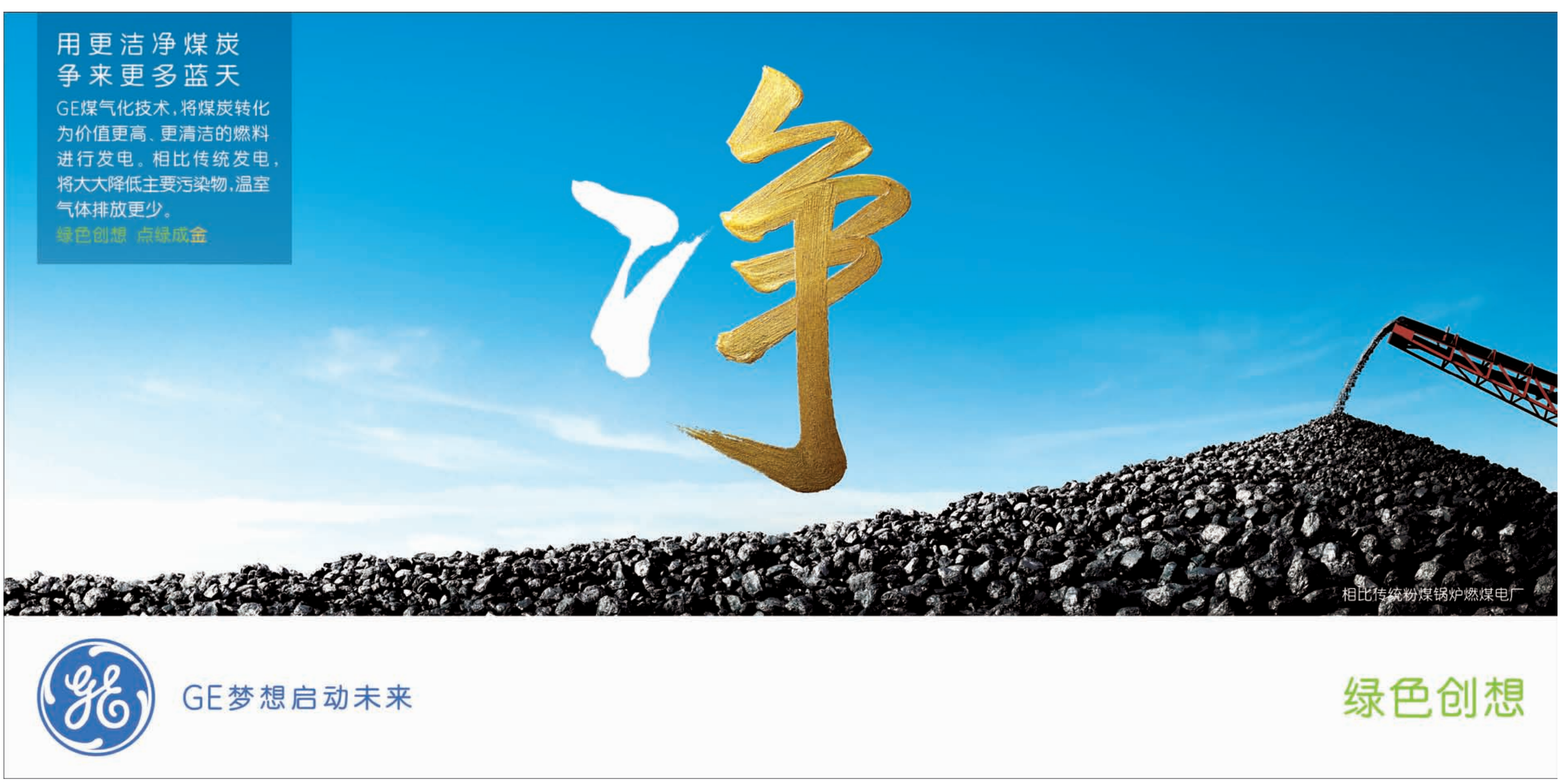
如果有人确实因为各种各样的原因需要孩子,完全可以到正规的儿童福利院去领养,这样做不但可以打击买卖儿童还可以进一步完善儿童福利院的机构制度,为国家减轻负担的同时,还给福利院的孩子找到更好的归宿,这是一箭三雕的好事。

凡是不按照《中华人民共和国收养法》规定进行收养的行为应当都是违法的。目前我国法律对收买被拐卖的儿童量刑极轻,不严厉打击买方市场难以杜绝这类犯罪。



迟夙生

有买才有卖,应引入"买卖同罪",这样就不会有人冒着枪毙的风险去买孩子



全国人大常委、致公党中央副主席杨邦杰

像保卫耕地一样保卫湿地

本报记者 陈勇 北京报道

全国“两会”期间,本报记者专访了全国人大常委、致公党中央副主席、著名农业专家和生态专家杨邦杰。这些年来,他一直在关注国家的粮食安全与生态安全,湿地是他长期关注的一个重点。


杨邦杰

东北好多湿地都变成了耕地,这是粮食生产格局的变化,也是生态布局的变化。数千年来都没有人改变过这个布局

保护生态环境,才能保护农业生产

经济观察报: 你一直在关心粮食安全和生态安全,今年是否带来了相关的议案?

杨邦杰: 是的,我在议案中提议切实加强湿地保护的科技支撑,组织编制好湿地保护“十二五”规划。

保障国家的粮食安全和生态安全全对国家都至关重要,而且这两者密切相连。要保护耕地、保护环境,才能保护农业生产,保护农业的生产实际上也就保护了生态环境。

经济观察报: 这两者之间存在冲突吗?

杨邦杰: 有,这就要平衡了。一些重要的湿地必须要保护,比如像祁连山这样涉及到水源地的湿地就必须要保护起来;再比如,湖北是千湖之省,这么多湖泊,养殖业可以搞得很发达,对生态也有好处,在这里保护生态环境、发展养殖业可能比种粮更利于老百姓的增收。

以前中国都是南粮北运的,但由于30年来的高速发展,把南方这些种粮的好地都占尽了,都变成了城市,所以迫使我们的粮食生产基地只有向东北转移,使得东北大量的湿地变为耕地。我在农业部负责遥感监测,知道东北好多耕地都是湿地开垦过来的,都是湿地变成的耕地。这是一个很大的变化,是粮食生产格局的变化,也是生态布局的变化。数千年来都没有人去改变这个布局。

经济观察报: 目前中国湿地保护的状况不容乐观?

杨邦杰: 是的,从目前来看,全国的湿地面积不断减少、功能不断退化的趋势仍未得到根本性扭转,个别地区肆意破坏湿地、征占用湿地的现象屡禁不止,湿地保护工作仍然任重道远。

这些年,黑龙江、长三角、珠三角、洞庭湖这些地方的湿地,由于经济的发展变成了耕地,大量水稻田都变成高速公路、变成城市一部分,这无论对粮食安全还是湿地保护都是一个很大的损失。若尔盖以前就开垦湿地用以种粮,东北也把湿地变为耕地,现在新疆也是这个情况。

经济观察报: 新疆也很严重吗?

杨邦杰: 对,但没东北那么典型,新疆的主要问题是湖泊干枯了。特别典型的是艾丁湖,基本都干枯了,一到夏天起风的时候就漫天扬沙,非常严重。长三角、珠三角以前都是湿地,湖口一般都是湿地,现在基本上都变成城市了。目前只有黄河口的湿地保护得比较可以,但那边发展石油工业也带来一些问题。

其实,工业污染导致湿地功能下降。当然,也有冰川水系上升的气候原因,但更重要的还是保护意识不够,地方政府往往会把湿地当作后备资源,没有意识到保护的重要性。

另外,法律政策不健全、法规缺失也导致了地方政府的不重视,所以我们强调要把湿地像十八亿亩耕地那样来保护。

加强生态补偿和政府转移支付

经济观察报: 是不是两级政府看待湿地有所不同?

杨邦杰: 地方政府和中央政府的想法不同,从国家利益的角度看我们是需要把它保护起来,但保护湿地就要限制牧民的进入,限制牲口的数量,这恰恰是地方政府最不乐意的,老百姓也不一定高兴。这土地是我们千百年来放牧的地方,现在不让我们放了,那怎么行?会出现很多矛盾,必须处理好这中间的矛盾。

地方政府想开发旅游,但一旦开发就会带来比较多的问题。

经济观察报: 你刚才提到的这种矛盾要如何缓解?

杨邦杰: 要加强生态补偿和政府的转移支付,用以解决这部分牧民的生活问题,否则就很难。另一方面,也要教育他们,让他们认识到这个问题的重要性,要限制牲口的增长,从其他方面去寻求出路。当然最好的就是移民了。因为所有的问题都是人为干扰造成的,但这样做起来难度比较大,移民问题很敏感。

湿地保护立法:协调难度很大

经济观察报: 关于湿地保护的立法,在推进过程中为什么这么艰难?

杨邦杰: 现在,关于湿地保护的立法还没有列入到全国人大的基本立法计划。我们国家需要立法的事情很多。很多东西一旦进入立法程序,就涉及土地部门、农业部门等很多部门,协调难度很大。等大家都认识到这个问题的重要性就好办了。像以前对林业的认识不够,后来提高到国家生产安全的角度搞林业,就好一些,现在湿地还未到此程度。

经济观察报: 如果湿地保护得不到重视,会带来什么样后果?

杨邦杰: 湿地是屏障。湿地消失会带来沙漠化入侵的问题。其次,湿地消失会带来水源涵养的问题。所有河流的源头都是一片湿地,生物多样性产生的地方一定是湿地,湿地消失了,肯定影响我们的生存环境。这几十年的变化已经很大了。

全国人大代表、世界太阳能学会副会长黄鸣

传统能源已不能满足需求

本报记者 种昂 济南报道

经济观察报: 在新旧能源过渡时期,我国目前能源问题集中反映在哪个层面?

黄鸣: “十二五”期间,全球各国都在寻求能源与环境的解决之道,我国经济转方式、调结构从根本上说也是这一目的。我们正处于传统能源向新能源的大变革时期,传统能源的应用以节能减排、低碳、微排等形式进行改造完善,新能源的比例则在不断增加。


黄鸣

目前,我国的能源格局仍是以石油、煤炭等传统能源占据最主导的地位。但随着我国经济的迅速崛起,城市工业化、农村城镇化水平的不断加强,作为能耗大国的中国,从长远来看传统能源的供给满足不了经济增长所需的庞大需求。以农村为例,如果9亿农民全部住上新楼房,家里“电器”十足,即使全球的传统能源消耗光了也无法满足9亿农民的能源需求。而城市工业化所带来的能源需求更是远远超过了新能源的增速。

经济观察报: 新能源产业发展缓慢,主要纠结在什么地方?

黄鸣: 我认为,新能源发展瓶颈在于终端应用领域。这其中,有产业自身的原因,也有宏观的环境问题。

目前,我国建筑能耗约占中国全部能耗的1/3。若能让建筑节能率达到65%,每年至少节约5.8亿吨标准煤。但实际上,无论是建筑节能,还是新能源汽车等产业的发展都十分缓慢。

太阳能被公认为最有可能替代石油、煤炭等传统能源的未来人类主流能源。但如今太阳能的终端市场应用正在被边缘化。所有太阳能热水器制造商在城市中都面临一个共同的困惑——越来越多的城市社区拒绝安装太阳能。不仅仅是一、二、三线城市,包括一些县城也都以高盘楼为主。如今太阳能被赶到农村的角落里,这是中国的现状。

经济观察报: 作为《可再生能源法》的推动者,这部法规颁布后,经过一段时间的运转,你认为,有何需要调整之处?

黄鸣: 我在今年的人代会上也提出了提案,《可再生能源法》颁布实施多年来,起到了一定的作用,但也暴露出存在的缺陷,有些甚至严重阻碍着可再生能源的推广普及。

特别是第十七条第四段最后一句话,“对已建成的建筑物,住户可以在不影响其质量与安全的前提下安装符合技术规范和产品标准的太阳能利用系统;但是,当事人另有约定的除外。”实际情况是,所有的人买房子,都有一个约定,就是“不准私搭乱建”。而太阳能也属于私搭乱建。

以前,业主和社区打官司还有输有赢,但这一条却成了拒绝太阳能进小区的挡箭牌,甚至成了一些司法部门判决业主安装太阳能案败诉的依据。《可再生资源法》最初是我的提议,可结果让我很郁闷。

同时,由于《可再生能源法》尚未制定实施细则,缺乏对电网公司的合理持续性激励,光热发电还没有有关优惠政策;风电和光伏发电因为输出不稳定而难为区域电网企业接受,挫伤了企业投资的积极性;一些国产的新能源生产装备无招标特许权;从国外引进国内已有的设备和技术,反而可以享受关税补贴。

全国人大代表、复星集团董事长郭广昌

文化崛起需政府与民间的“双轮驱动”

本报记者 黄利明 北京报道

经济观察报: 你今年的三个建议中,有关于传统文化保护和推广的,有关于民营企业如何更好参与国际并购的,更有关乎国民收入增长计划的建议。你如何看待这三个建议之间的关联性?

郭广昌: 其实这些建议的核心是我的两个关注。


郭广昌

第一,一个内需消费拉动的经济当然需要居民收入有一个更快的增长。同样,一个升级换代的经济也会让中国出现更多的世界级企业,我希望政府能够在这两个方面拿出一些对未来有积极影响的措施。

第二,我最近在思考,一个“组织”和一个“团伙”有什么区别。我想那是因为组织有自己的文化,所以组织比团伙更有生命力。一个国家也是这样,现在经济上已经是世界第二了,这是所有中国人都感到骄傲的事情,但同时,我想我们文化上也是一个大国,我们有很好的文化,从现代的眼光来看,有很多哲学思想也是很有价值的,比如求同的思想,比如和谐共生的思想,我们应该让世界更多地了解我们的文化。以前,我们可能缺乏一些物质条件来向世界交流我们的文化,现在我们显然有更好的经济基础,所以我建议政府鼓励民间力量尤其是民营企业参与到中华文化的保护和推广中来。

经济观察报: 中华文化的海外交流就是一种崛起方式,你提的是操作层面上的建议,你认为更需要什么样的思维创新去完成这种崛起?

郭广昌: 我们已经有了一个很好的开始,我们在世界上开了很多孔子学院,中国文化年在很多国家也有了品牌效应,尤其是从去年开始,我们看到了国家形象片、国家形象广告这些很有创意的事情。现在,我们可以在这个基础上考虑,如何让更多的人自发的加入到这个行动中来,让世界更好地了解中国。民间的参与是很好的抓手,尤其是具有社会责任感的民营企业应该积极作为。所以,实现政府推动和民间推动的“双轮驱动”,这是一个很有意义的事情。

经济观察报: 成立文化保护交流基金会参与文化保护和交流,是否具有可操作性,有哪些障碍和政策困境?

郭广昌: 也说不上困境,基金会这方面已经有了规范的制度。公募基金会相对管理严格一些,私募基金会就好很多。在目前这个阶段,文化保护交流基金会可以考虑从私募基金会的方式做,更便于监管,当然,未来公募基金会可以考虑对文化交流类的放宽条件。

除了基金会设立的问题,其实我们还有很多事情需要探索,比如这类基金会如何参与中国文化年这样的国家项目,比如民间组织如何参与到国家级非物质文化遗产的保护和推广计划,包括人口较少民族的文化保护传承计划的编制,所以还是有很多新的课题要探讨。

经济观察报: 你提到的是关于一些悠久历史文化的保护与交流,但西方等国家在传播西方文化的时候,很多都结合了当时当下的流行文化,这甚至更能吸引人感染人。但中国却很难引领潮流,输出中国的流行文化,你怎么看待这些问题?

郭广昌: 我想我们需要用现代的眼光去审视我们的传统,我们其实有很多很优秀的文化,很多优秀的哲学思想,我目前更关注这个领域的事情。但是,你说的是对的,我们的文化在寻找载体方面需要现代思维。比如太极,这里面的阴阳和谐的思想很深邃,但是,很多人觉得太极不好学。所以,我在这方面也做了一些尝试,比如我们去年投资了一个健身连锁品牌“易太极”,我们希望通过引入比较模式化的现代教学方法,让这样一个传统文化能够在都市白领中得到认同。事实证明,这个模式还是比较成功的,这个连锁已经在上海和北京开始了业务,这说明传统文化只要找到符合市场规则的载体,可以得到很好的推广。

全国人大代表、哈尔滨工业大学校长王树国

最佳的方式是把高考作为资格考试

本报记者 刘金松 北京报道

经济观察报: 你一直关注人才培养的问题。其实在人才培养之前的环节——人才选拔上也需要改革?

王树国: 高考还是起着指挥棒的作用。目前还没有更好的制度去替代它,但可以改变,使这一制度更利于人才的选拔。

但改革需要过程,现在整个社会环境不是太好,大家担心如果没有高考,会不会走后门,权势阶层会不会进一步挤压普通学生的空间。


王树国

老百姓的担心是有道理,这就要求我们在给孩子们创造更多机会的同时,做到公正、公平、公开。要允许尝试。如果不改变,永远就是这样,现在的结果我们已经看到了,孩子们为了考大学,要不停地去参加各种补习班。我们不能视而不见,不能为了成年人所谓的公平,牺牲了孩子的权益。

经济观察报: 清华、北大、哈工大今年分别参与高校之间的联考,你怎么看这种创新?

王树国: 只有5%的比例,对整体招生而言影响不大。这种做法并不是十全十美,但它至少向社会释放了一个信号,高考不尽善尽美,需要改变。

经济观察报: 哈工大今年自主招生情况怎么样?

王树国: 反应很好,基本是从几十个里面选一个,但我并不希望出现这么过分拥挤的状态。拥挤恰恰是因为我们以前只有高考,从来没有让高校自己做过主,现在突然多一条路,学生们也像撒欢一样。至于说有多大效果,我并不抱多大希望。最佳的方式是把高考提前,作为一个资格考试,达到一定分数线,就达到了申请某一类大学的资格,至于选择哪个学校,是否录取,交给学生和学校来自主决定。

经济观察报: 当时清华、北大已经组建了自主招生联盟,哈工大却和其他高校另起炉灶,组建了工科高校联盟,是怎么考虑的?

王树国: 头一年我们在观察。第二年,我觉得它有可取的价值,没给孩子们造成太大的负担,增加了孩子们的选择机会。

按理说,清华组织了一个、北大组织一个,哈工大参加一个就行了。但我们觉得,除了这些学校之外,中国还有一大批好的学校,对学生而言,多一点机会总比少一点机会强。

经济观察报: 在中长期规划征求意见阶段,关于高校自主招生比例突破5%的呼声也很高,最后并没有得到回应,你认为原因是什么?

王树国: 可能是出于某种担心吧。但是我觉得需要坐下来研究,既然这么多学校都有这种意向,说明有道理;既然这么多学生都在参加,说明有需求。既然如此,就不要采取规避的态度。

经济观察报: 现在三个联盟之间已经呈现出不同的方向。

王树国: 已经出现差异,有的考题很难,有的容易,已经出现不同的价值追求,那就看学生喜欢哪个。在这种市场化竞争的过程中,反倒能促使高校形成一种独立的文化和价值观。

全国人大代表、青岛啤酒股份有限公司董事长金志国

食品安全违法成本过低

本报记者 庞丽静 青岛报道

全国人大代表、青岛啤酒股份有限公司董事长金志国今年是第六次递交有关加强食品安全的提案。只是六年前递交的是加强食品安全法立法的建议,今年则将重点放在了提高我国食品安全法执法力度方面。


金志国

加大处罚力度 保障食品安全

经济观察报: 今年的“两会”,你为什么再次提交有关食品安全的提案?

金志国: 这次“两会”,我向大会提交了“关于提高《中华人民共和国食品安全法》执法力度的建议”。

我们现在已经生活在恐惧的环境当中,对于空气、食品、饮料,都会感到恐惧。到超市买东西,有很多的不放心。在国外,比如日本、欧洲和美国等,就不存在这些心理障碍。因为这些国家的执法力度和监控措施,约束着坏人做不了坏事,好人更不可能去做坏事。

作为两会代表,更大的是一种责任,是要呼唤整个社会文明起来,要讲究责任,讲究诚信。不负起责任哪会有诚信?标榜自己有诚信的人,未必就是有诚信的。诚信是做出来的,不是说出来的。

经济观察报: 具体应该怎样加大执法力度,有效解决食品安全问题?

金志国: 《食品安全法》的作用主要体现在四个方面:确定统一的监管标准,完善风险评估机制与召回制度,强化安全事故的处理方式,加强食品安全事故的法律责任等几个方面。但近期发生的“皮革奶”、镉米等食品安全事件,又让我们看到了一些新的问题。

《食品安全法》出台以后,食品安全违法问题还是层出不穷,一个重要原因就是违法成本过低。

据报道,在查办的三聚氰胺奶粉案中,一个涉嫌生产销售数十吨三聚氰胺问题奶粉的主犯,最后只判了三年有期徒刑,而且缓刑三年。这种量刑畸轻的做法,一定程度上也带来了食品安全执法的困境。

因此,要对食品安全违法犯罪活动,始终保持严厉打击的高压态势,违犯反律法规的要从严判决。今年2月25日通过的《中华人民共和国刑法修正案(八)》对食品安全犯罪的处罚更为严厉,这是一种可喜的进步。

频频发生的食品安全事件还暴露出“多头分段管理”体制存在着问题,难以适应日益严峻的食品安全形势,需要完善和理顺食品安全监管体制。针对实际工作中反映比较集中的监管空白和交叉问题,应抓紧细化各监管部门具体职责,实现全链式监管和无缝衔接。

让城市拥有自己的“大脑”

——智能城市，中国城市化建设的新探索

诺贝尔经济学奖获得者斯蒂格利茨说过，21 世纪将会有两件大事影响人类的进程：一是新技术革命；二是中国的城市化。

2010 年，中国社科院发布《中国城市发展报告》蓝皮书称，截至 2009 年，中国城市化率为 46.6%，城镇人口达 6.2 亿，城市化规模居全球第一。1996 到 2005 年，中国每年新增城镇人口数量超过 2000 万人，2006 到 2009 年每年约为 1500 万人。到 2009 年底，中国城镇人口总量为美国人口总数的两倍，比欧盟 27 国人口总规模还要高出 1/4。至 2009 年，中国超过 100 万人口的大城市已有 118 座，预测到 2030 年中国城市化率将达到 65%左右，城市人口将新增 3 亿人。中国的城市化进程，正在以每年一个荷兰的规模发展（荷兰人口约 1600 万）。

然而，这些数字背后也隐含着城市化速度与质量的协调问题。该《报告》认为，发展质量、协调性、和谐性仍是高速城市化进程中不可忽视的挑战与课题。以一线城市为代表的大城市，土地城市化快于人口城市化，且存在过速膨胀的隐忧。而能源供应不足、交通拥堵、水资源供应缺乏、城市垃圾处理、资源循环利用等等关乎可持续发展的“城市问题”也考验着城市管理者们的智慧。

城市发展依靠的是人才，城市生活的主题是人。上海世博会所倡导的理念唤起了人们越来越多的思考。关注和谐、关注居民幸福感，对城市化发展的新探索已经在中国大地上悄然展开。

手中这份清单，野本正明已经看过很多遍，其上所列名称也都烂熟于心。中新天津生态城、曹妃甸、长沙、德州、保定、深圳……。这是一份环保型城市项目计划的清单，粗略估计，类似的项目计划在中国总共有 100~200 个。新能源、绿色交通、水资源、循环型经济成为这份清单中亮相最多的字眼。

作为日立（中国）有限公司的常务副总经理，野本正明还有另一个身份，日立集团的母公司——日立制作所“智能城市事业统括本部”的担当本部长。日立是全球屈指可数的、同时在 IT 和社会基础设施领域拥有雄厚实力的企业集团，依托这两大优势，日立开始着力打造“社会创新事业”，即通过先进的 IT 技术使传统社会基础设施实现高度智能化，而其中最具广泛代表性的，就是智能城市业务。这项业务，涵盖了大到智能电网、能源、水务、交通，小到智能家电等的广大范畴。野本作为日立在这项业务上的灵魂人物，于 2010 年 10 月被派常驻中国，以加强日立在中国城市化建设中的业务力量。

> 日立是全球屈指可数的、同时在 IT 和社会基础设施领域拥有雄厚实力的企业集团，依托这两大优势，日立开始着力打造“社会创新事业”，即通过先进的 IT 技术使传统社会基础设施实现高度智能化，而其中最具广泛代表性的，就是智能城市业务。这项业务，涵盖了大到智能电网、能源、水务、交通，小到智能家电等的广大范畴

对中国城市化的巨大潜力和面临的挑战，野本有着深入的认识。用什么可以加强城市居民的幸福感，野本也有着清醒的思路，因为在“幸福感”这一终极目标上，中国城市的需求和日立智能城市事业的诉求是一致的。下面要做的，还是“探索”，在中国探索城市化发展新思路的同时，日立也要在中国政府、企业的支持与合作下，探索一条将自身优势与区域需求相融合、并进一步为中国全国甚至其它国家的城市化建设提供具有普遍参考意义的、新的解决之道。

让城市拥有自己的“大脑”

看似和事业不太相干，但日立确实在深入研究着一个课题：人们如何才能获得幸福和喜悦的体验。这项研究凝炼为日立的一本小手册《喜悦的二十一章》，虽然根据不同国家、风俗等有所不同，但从容、安心、如愿、和谐等感受却是共通的期待。而在实际生活中，城市居住者的幸福感也会受到诸如基础设施便利性、环境舒适性等客观因素的影响。科技虽然不能解决造成“幸福感”缺失的所有因素，但却可以为城市管理者在发展经济、实施规划、改善民生方面提供更多的选择项。对此，日立有着自己的构想。

在日立看来，城市包括水、能源、交通等社会基础设施层面，在其上则是楼宇、住宅、工厂、商店、酒店、学校等构成城市的最小单位，而所有这些加起来又都是为城市居住者提供服务的功能性单位，如果通过智能化的 IT 系统将所有这些单位连接起来，并通过管理中心对各单位的信息进行收集分析、再进一步对各单位进行管理控制，就能够实现城市运转的最适化。如同让城市拥有了自己的“大脑”和“神经中枢”。



野本正明　日立(中国)有限公司常务副总经理、日立制作所“智能城市事业统括本部”担当本部长

向中国政府和企业介绍日立“智能城市”事业的理念、愿景和技术，是野本正明的重要工作之一，因此就这一领域的构想，他能举的例子有很多。“美国、日本、中国等国家，航空、铁路、地铁、公路等都十分发达。尤其是在中国，这几方面的建设都在不长的时间里取得了飞速的发展，例如不久后通车的北京至上海高速铁路，行驶时间仅需 4 个小时。如果能将这些公共交通工具智能化地连接起来，实现整合，将能有效提高交通资源的利用效率，进而提高整个社会的运行效率、能源利用率。在这方面，智能化的城市管理基础设施就可以凸现出其优越性。”野本阐述道，“其具体的体现，就是‘智能交通系统’。”

在智能交通系统中，智能化的管理中心可以对各类公共交通工具的信息进行及时地收集，包括位置信息、运行时间等等，结合路线信息、路面拥堵信息等等，实现对交通环境的整体把握、分析。在此基础上，通过手机、导航仪、车站电子信息板等智能终端，为使用者提供各类信息服务。更进一步，管理中心可以根据使用者的需求，实现不同公交的一站式票务管理，甚至结合使用者的实际情况进行公交工具的组合和运行时间调整。

实现这一切的根本，就是智能城市的“大脑”，日立称为信息·控制融合系统，它支撑着整个城市的管理基础设施，对由网络连接的各种城市系统和单位进行一元化的管理，即时收集各种信息，并在分析、预测的基础上自动发出适合的指令。野本表示。“通过上述例子可以看到，在智能城市管理基础设施的整体管理下，城市的交通可以更加高效，节省了不必要的时间成本和能源消耗，使用者也能感到更加舒适和安心。这就是日立智能城市事业的诉求，‘便捷’、‘环保’，并在此基础上提升人们的幸福感。”

这一看似颇具“未来感”的事例，并非完全是梦想。事实上，在日本，已经实现一站式办理多程、多地、多种交通工具的票务服务。在技术层面上，根据使用者的具体需求，由智能管理中心分析、调配、组合各种公共交通工具，为使用者提供无缝化的高效换乘服务，也是可行的。“日立在 IT、各类社会基础设施以及民用产品等方面的技术、产品和解决方案就能在很大程度上支持这一构想的实现。不仅在交通领域，也包括能源、水务甚至整个城市系统。”野本称。

但有一点很明确，一个城市的规划和建设，需要在政府的主导下，实现政府、企业、研究机构等各方面的全面合作。在中国，日立已经快速地加入到这一机制中，并开始了实质性的项目合作。

共建新一代城市

中新天津生态城，是以节约资源、提高资源循环效率为理念的大型绿色城市开发项目，也是中新两国政府开发合作的标志性项目。它坐落于距离天津市中心约 40 公里郊外的盐碱地，占地约 30 平方公里，自 2008 年 9 月起开始投入建设。2013 年将建成占地约 4 平方公里的一期开发区，预计在 2020 年至 2025 年期间将形成一座可容纳 35 万人口、11 万户家庭的城市。

2010 年，日立与天津生态城的投资方达成合作协议，协议内容包括：双方将在开发绿色中央商务区的技术方面、以及楼宇能源管理系统方面进行合作；同时，双方还将在加快探讨地区能源管理系统——能对地区内的能源使用情况进行高效率的控制——的引进、通过联盟形式推广电动汽车、以及在住宅中引进家庭能源管理系统三大方面，就天津生态城的建设工作开展更具体的合作。此外，双方还就日立在天津生态城内开设针对中国智能城市事业的研究开发基地达成了一致意见。



冈野邦彦　日立(中国)有限公司 城市开发项目推进本部总经理

不同于一般工程项目，社会基础设施的建设、智能城市的打造在很多方面都需要行政主管部门的主导，并形成多方的合作。野本正明指出，建设智能城市不能拘泥于短期视角，需要用长期的眼光来实行可持续的城市建设，让经济增长和低碳发展之间形成一种平衡。由此，政府的长期规划方针就成为重中之重。在天津生态城项目中，中新两国政府就制定了很高的环境目标，100 万美元 GDP 的 CO2 排放在 150 吨以下、清洁能源的比率在 20%以上、绿色交通的普及率在 90%以上、垃圾再回收率在 60%以上、水资源再生率在 50%以上……所有的规划、布局、设施建设等都要为这些高目标的实现服务。但也正是涉及面如此广泛、并颇具前瞻性的综合考量体系，为日立这样事业领域众多、且各事业之间具有融合性的企业更为广阔的施展空间。

“天津生态城的规划不仅是着眼于短期的建设，也为未来的发展、革新留出了余地。而日立也要基于这一点进行提案和产品、技术的提供，从而形成一种长期的合作机制。”野本表示，“如果说，日立是在天津生态城已具备规划后才介入其中的话，那中新两国合作的广州知识城就是从其最初的设计阶段开始参与了。”这是日本企业首次参与到该项目中，具体合作内容包括：日立将在广州知识城内设立开发机构，以开发能源管理/可再生能源/公共 IT 平台/创新智能交通等领域的解决方案，并开始可行性研究。“在广州知识城项目中，不仅是在既有的能源、交通、水、家电回收等支柱领域，在医疗、物联网等方面也有新的需求，日立今后也会逐渐把这些领域纳入到自己的业务推广范围中去。”

自 2007 年起，日立也进一步加强了与中国国家发改委的合作。2007~2008 年间，日立在国家发改委的支持下，连续举办了三次面向政府、企业、研究机构等的技术交流会，介绍日立在节能环保领域的技术和经验，了解中方的需求。主题分别是电机系统节能技术、水处理及解决方案、绿色城市。2009 年 11 月，国家发改委与日立签署了《关于资源循环与低碳经济合作的谅解备忘录》。

冈野邦彦，日立（中国）有限公司城市开发项目推进本部总经理，常驻中国多年，对中国的国情、政策、市场有着深入的认识，是个不折不扣的中国通。自日立集团和国家发改委签署《谅解备忘录》后，冈野便开始全面负责发改委与日立的项目推进工作。“发改委和日立单独签署《备忘录》，这在日本企业中还是首次，可以说是为中日两国在低碳经济和资源循环领域的合作关系开创了新的局面。合作领域包括新能源、智能电网、水处理、城市交通（地铁）、家电回收再利用。2010 年 3 月，我们在国家发改委的支持下，以上述领域为主题，举办了更大规模的技术交流会。”冈野介绍到。

“资源循环与低碳经济合作”的第一个示范城市，落地在大连。2010 年 10 月，在国家发改委的支持下，日立和大连市发改委签署了合作协议，具体内容包括：(1) 在“大连生态科技创新城”项目中就“智能城市”相关业务进行合作；(2) 在以实现大连长兴岛临港工业区及大连市区高效水循环为目的的“智能水城市”项目中进行合作；(3) 向大连市从事资源循环利用业务的企业提供家电回收的相关技术以及建厂、经营方面的经验。

冈野表示，大连市的示范项目是非常好的开端，第二个、第三个示范城市，也正在国家发改委的指导下，与相关地方政府、企业进行着商讨。

南科大迷人的 DNA

本报评论员 启越

有这样的一所大学,校长没有行政级别,不是官方任命而是全球选出来的;大学的管理不听行政官员的而是教授说了算;学生是自主招生的,实行书院式管理模式,甚至和老师们住在一起,连文凭都是学校自授的。这样的大学只有两种可能,不是野鸡大学就是世界一流的大学。当然3月1日正式开学的南方科技大学是定位于后一种的。

这完全不同于我们评价国内好大学的标准——校长得是副部级,从1999年开始,中国授予31所大学的校长副部级行政级别;至少是“211”“985”等工程名单里的学校,因为那将决定大学能得到多少资源;有多个社会头衔、获得众多官方奖励的才是好老师,所以教授们想的是如何得到行政头衔而不是提高学术水平;学生最好是各省的高考状元。当然,文凭也必须是教育部颁发的。这是当下中国大学的现状——大学“行政化”。在这个体制下,钱学森的“为什么我们的大学培养不出杰出人才”的教育“天问”就不难以解答了。

真正意义上的现代大学起源于德国洪堡创建的柏林大学。洪堡在创建柏林大学时提出的“学术自由”、“大学自治”、“教授治校”等办学思想便成了现代大学制度思想的滥觞。洪堡一个很重要的思想是国家既要办大学,又要让大学保持独立而不加干涉。反观如今中国之大学,方方面面都离不开层层的行政指令,招生人数甚至开设什么课程是由主管官员规定,缺少教育自主权。这与现代大学的精神实质相悖。

实现“学术自由”、“大学自治”、“教授治校”目标的一个前提,就是必须厘清“大学谁来办”这个问题,这其实也是中国大学“去行政化”的核心。在如此“解剖”下,我们就不难发现南方科技大学所拥有的基因(DNA)是中国当下大学都不具备的——教育家办学而非官员办学。这个DNA在当下中国大学教育体制破冰之际,更散发出迷人的光辉。

国务院总理温家宝此前在主持《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010–2020年)》某个讨论会上,也谈道:“要大力倡导教育家办学。充分发挥教育家的办学才能和特长,让那些有终身办学志向的人不受任何名利干扰诱惑,把自己完全献身于教育事业。”其实这个道理很简单,如同“商人办商业”、“企业家办企业”,现在却弄成了官员办大学,其结果可想而知。

异议者可能反驳说,难道现在的大学校长就不是教育家吗?当然不是这个意思,而是当下的教育体制逼迫大学校长们成为官员。首先大学校长本身是被作为官员来管理和评价的,如“985工程”中的38所国内知名高校还要由中组部直接管理,很多大学的校长以前就是教育部官员。另外,这些大学校长也必须拥有行政级别才能获得更好的资源,比如南方科技大学校长朱清时,因为没有级别,有一次开会座位就被安排在最后面一排的最后一个。而之前他在中科大任职时,有事能直接找分管教育的副省长或者教育部。中国人民大学校长纪宝成更是直言不讳:现在我可以找北京市市长、副市长,取消行政级别后我可能就找不到他们了。

在如此情势下,最后我们大学校长的面目是模糊的:是行政级别的官员,抑或是为教学经费奔波的企业家,还是培养人的教育家?

官员型校长可以看做是大学异化的开端,由此波及到整个大学教育体制,最后大学成为行政机构,学者不追求学术卓越,而去追求行政晋升,学生没成为通才,而成为庸才。

另外,除去内因,中国大学改革的紧迫性,还有外因——来自全球高校对生源的争夺。如香港的大学对内地招生范围已从京、穗、沪地区逐渐深入到二、三线城市,新一轮的出国留学潮致使一些重点高中甚至专门开设“出国班”。在此背景下,南方科技大学的改革试验显得尤为适时,正如朱清时所说的:“我们就是想做这种试验。每个学生都不被忽略,都被关注,都按照他的能力来培养。以后社会重新思考,这样的学校应该有多少。”

道德的困境

本报评论员 邹卫国

如果梳理这几天两会的关键字,“道德”可能是热门之一。实际上,对于所有的企业而言,如何理解商业中的伦理道德是一个特别的挑战。

过去几年,发生在商业领域的败德事件令人印象深刻。2008年乳业三聚氰胺事件记忆犹新,而去年的蒙牛诽谤门、腾讯大战360乃至最近的“皮革奶”、内地人赴港澳抢购婴幼儿奶粉,都越来越让人感觉到,商业伦理引发的问题已经成为破坏社会福利水平的关键因素。

但是,简单的去判断某个事情的好坏、是非、公正是困难的。即使是在房价已经成为阻碍我们幸福的关键因素之时,当我们面对房地产商“道德的血液”等类似的命题时,仍然有着各个方面的困惑。

在一大堆原则、价值观中,界限看上去似乎是清晰的,但事实上所有企业管理者都会面临着艰难的道德困境。基本的道德标准有多个维度,标准相互之间会存在冲突,这样就使得问题复杂化,并因此难以解决。

在当下中国,企业家们在特定情境下的道德选择,很多时候难以定论。无论对于何种败德行为,总是存在着一些因素,使得相关的道德问题的严重性得到降低。

比如说偷盗。偷盗是一个被广泛痛恨的行为,但是偷书的行为,在某种程度上引发的道德问题,相比偷一般财物,会得到更多的谅解;劫富济贫在中国的传奇小说里,甚至是被鼓励的。

商业领域的道德问题也是如此。在商业活动中,也存在着一些因素,导致相关企业或管理人的伦理责任得到一定程度上的“豁免”。

比如说备受尊重的联想控股董事长兼总裁柳传志,他曾经公开说自己曾赖过账、走过私、逃过税。但是,相信大多数人并不会认为这在当时的情景下,是一个非常严重的问题。

总结起来,大体有这么几种情况,败德行为会被得到谅解:动机——基于高尚目标的败德行为;能力——面对不可抗力、不可为之事的败德行为。有些时候,当事人的不知情也会缓解败德问题的严重程度。

当下社会败德行为的频发,为何没有形成严重社会心理问题,重要的原因或在于上述的几个方面。很多败德行为的道德困境,都在上述几个方面得到了某种程度上的缓解甚至于消除。

就当下热议的房地产开发相关从业者的道德困境来说,早在2009年的时候,万科地产董事长王石宣称“从不行贿”,轰动一时。当时的一些舆论拿“母猪上树”来与王石“不行贿”做比照。无论事实如何,显然这些舆论认为,行贿是房地产商好好活下去的潜规则。如此情境下,实施类似这样的败德或违法行为的当事人,自然没有心理担负。

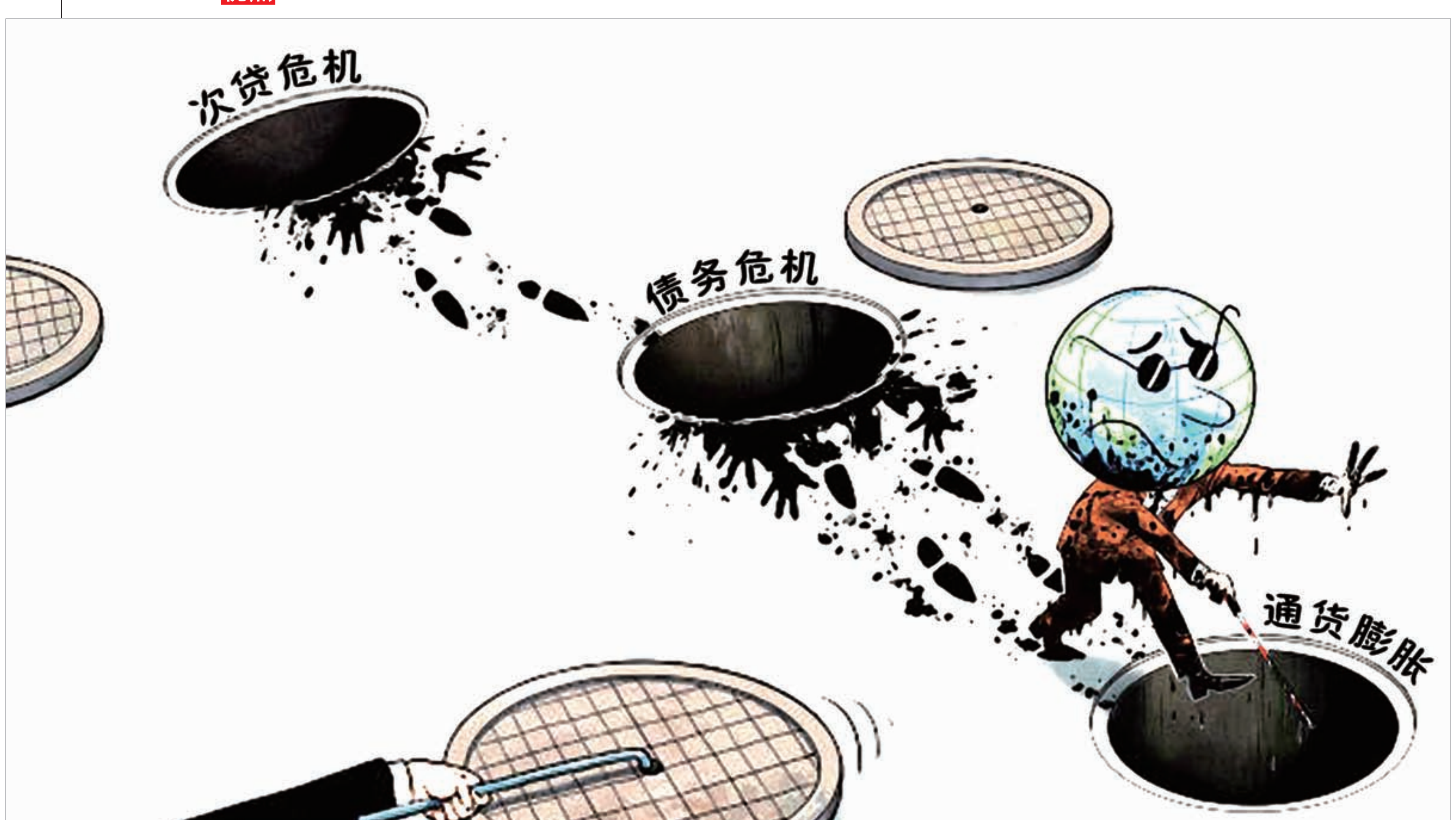
或者说偷漏税的问题。一个坊间流行的说法是,企业的税务问题“一查一个死”。当然,企业偷漏税的违法行为极有可能被过度夸张了,事实应不是这样,但这些说法背后展现的想法是:企业被认为支付了过度的税收。

当然,这些可能的被社会或者自己内心的谅解并不意味着,类似的行为应当得到鼓励。应该深究的是,为什么很多社会成员对此类行为会有这样看似暧昧的态度?道德是人类精神的自律,当不自律行为常常以各种理由被宽容时,要寻求的不仅是道德的解释,还有对社会系统的追问。

我们理当有一个系统的解决方案。这个解决方案应该包括,那些高尚的目标应回归正常,特别是让那些不可抗的力量,应可以驯服。

温总理在与网民交流时曾说,现在影响我们整个社会进步的最大的两个方面,一是社会的诚信,二是政府的公信力。这两个方面解决了,我们的社会就会大大向前迈进一步。看得出,温家宝总理对此有深切的理解和认识,甚至可以说,他已经给出了问题的解决方案。

视点



坏运连连

漫画 /Cagle.com

对明星委员的期待

本报评论员 魏黎明

一些“明星委员”不带提案上会,言称抱着“交流和学习”的态度去参政议政,其结果会不会是走走形式?对此有很多人表达了担心和疑问。我们以为,表达这种看法的人,更多表达了一种期待。

我们知道,公众希望委员和代表表现出不一样的执着和认真。全国政协委员崔永元为了搞清楚“为什么药价这么高”,已经调研了一年,计划在明年两会交提案。这位以敢言著称的全国政协委员,历次大会发言和提案涉及高房价、服务型政府等,因而被网友评为“最受欢迎政协委员”。

抱着学习态度参会的委员们,不知将选择哪一种榜样来学习。有人担心这些明星委员,恐怕没有那么多时间和精力去做细致的调研。对这些委员来说,写一份提案或许难过跨千百个栏。毕竟,当明星才是专长,做一名政协委员呢?所以,这些委员要说“交流”和“学习”。也许错本来不在他们。

全国两会是参政议政之场所,是这个国家的议事平台。今年的两会更是世界瞩目。因为中国“十二五”规划纲要将在这次两会上审议通过。经济规模已经跃升世界第二的中国未来怎么走,不仅关系中国和中国人的未来,也会对我们身边的世界产生重大的影响。

所以,对于“好学习”的政协委员,大家的失望背后是更多的期待。不知道这种期待是否会给明星委员们更大的压力。因为我们期待他们能像在舞台上一样表现出足够的自信,表现出足够的参政议政能力。我们期待他们了解自己身处人民大会堂时的职责所在——也许我们要求已经太多太高。

的确,我们如此热切地关注盛会,因为我们总抱有期待。对于委员和代表们的表现,我们总是朴素地以情感和道德的逻辑去衡量。然而,事实并不总是给予我们肯定的答案。因此,有些时候看到有些代表和委员的所言所感,我们才会感到“雷人”、“不给力”。

比如说,有人沾沾自喜于自己的一个提案提升了公司的商业价值若干;有人标新立异地建议设立新罪名,却忘记了宪法赋予公民的基本权利;当然,我们还是会欣慰,依然保留着更多期待。因为我们也看到,像崔永元、像钟南山,他们知道自己承担了责任,就愿意埋头苦干,为民请命。

我们的确注意到,政协委员、人大代表们和公众之间的互动正在增加,张口“放炮”的少了,深入实际考察调研拿出真正反映了公众期待的提案议案的多了。在公众对那些“雷人雷语”投下自己的一票的时候,当公众在“给力不给力”间作出选择的时候,我们或许可以更乐观一些。

我们的确注意到,选民们似乎也总在努力寻找自己的代表。第一位农民工全国人大代表胡小燕公布电话后,迅即被打爆最后被迫关机。我们还知道一些代表通过公开自己信箱的方式征集民间的关注,通过两会这个平台表达诉求,一个电话无法承载选民与代表之间的沟通,一个信箱也无法负荷民众的期望,但是不管怎么说,代表和委员们正在逐渐找到自己的位置,权力来自公众,也正在为公众利益发言和主张。

对明星委员,我们仍然有期待。祝他们在当好明星的同时,将来也能做一名称职的政协委员。

社会组织社会化就是还权于民

本报评论员 林密

2月26日,北京市民政局宣布,从今年开始,全市工商经济类、公益慈善类、社会福利类、社会服务类这四类社会组织可直接到民政部门登记,不需再找“挂靠”的业务主管部门。

如果说两个月前深圳壹基金公益基金会的挂牌只是一个特例,那么北京市的表态让那些游走在夹缝中的大多数社会组织看到了曙光。

在这之前,社会组织要想获得注册,除了要向社会组织登记管理机关登记注册以外,还必须找到一个业务主管机构。这个业务主管机构往往没有太多利益,却可能面临一些未知的麻烦。就如硬要给一个本来就先天营养不良的孩子找一个没奶的养母,对方唯恐躲之不及,就算勉强接收,也免不了忍受寄人篱下,遭人白眼之痛。

于是更多的社会组织是头两年在死撑,过了两年就撑死。《中国第三部门观察报告(2011)》中披露,中国第三部门组织数量和种类与西方相比差距巨大。在数量上,法国每万人拥有110个民间组织,日本是97个,美国52个,而中国仅为2.1个。

也正因为如此,半年前,李连杰曾经在柴静主持的央视《面对面》节目里一脸憔悴地坦言,壹基金成立3年来,面临着许多问题,甚至有可能中断,白发斑驳透出说不尽的无奈。好在最后深圳民政局接收了这个没有身份证的孩子,让其绝处逢生。批准注册申请的那天是2010年12月3日,据说这是李连杰亲自选定的日子,取其义“一生二,二生三,三生万物”。

不过因为李连杰的明星身份和深圳特区的特殊定位,很多人以为壹基金的合法化不过是法外开恩之例。相形之下,北京市的表态更有实质意义。在宣布社会组织不再需要挂靠所谓业务主管部门的同时,北京市还表示公务员会逐步退出社会组织,并将建立一系列服务承诺制度。

一个良性发展的现代社会应该由政府、企业和社会组织三大组织共同支撑,如此才具有足够的稳定性,这已为各国实践所证明。中国的传统是大政府、弱社会和弱市场。不过历经30多年改革开放,市场经济体系的建立,使得越来越多的人脱开了过去一包到底的“单位”,更多的成为一个企业人和社会人。而在这一演进过程中,即使是最愿意“包揽”的政府也发现,大包大揽只能会越来越力不从心,累趴下了,也不一定能得到认可。

社会组织的发展既可以是缓解社会矛盾的安全阀,又可以是公共服务的提供者,甚至比政府直接参与更有效率。中国建立服务型政府的改革目标,也需要政府瘦身,一方面将市场的归于市场,另一方面则让社会组织承担更多的职能。社会建设的一种理想趋势就是能变“强政府、弱社会”格局为“小政府、大社会”格局。

北京市的做法值得鼓励。我们认为,在为社会组织提供更大成长空间的同时,政府也应扮演好扶持加监管的角色。政府对于非营利组织最大的扶持当然是放权,是还权于民。对一些自己管不了、管不好的社会事务,都可以采用公开招标的方式,交给合适的社会组织管理。这样既弥补了自身的不足,又扶植了社会组织的发展,何乐而不为?在这方面,北京也有成功的实践。北京公布的消息称,去年,北京共拿出1亿元用于购买社会组织服务,今年这项投入将达到2亿元。

我们确信,北京的做法必然会为更多地方认同和效仿。如此,在行政性条件放宽之后,建立以法律为框架的社会组织规范运作体系就成为必需。以公益慈善组织为例,早在2005年,相关部门就启动了慈善法的起草工作,但至今该法仍未出台。募捐程序不够完善,捐赠税收优惠政策落实不到位的情况屡屡出现,引致社会争议不断,不能不说与此有关。社会组织才能发展壮大需要有支撑其发展的价值观,支持其发展的环境,完善其发展的法律规范,也只有这样,众多的社会组织才能和政府行成协作伙伴关系,共同促进社会的发展。

市场 Market
编辑:郭宏超 E-mail:guohongchao@eeo.com.cn 美编:刘敏 2011.3.7

《基金法》修订草案下发 各方激辩多项敏感问题

本报记者 赵娟 程志云 北京报道

备受瞩目的《基金法》修改再有新突破。近期,《证券投资基金法(修订草案)》(征求意见稿)下发至基金公司等相关机构,各利益相关方做出积极反应。

一位监管层人士直言,修订后的《基金法》将决定未来中国证券投资基金的发展道路,接下来还将会有数次讨论和修改。

这次草案中,目前争议较多的私募证券投资基金和涉及公募基金从业人员投资股票、股权激励等问题第一次在被上升到法律层面写进草案。

但修法的草案中涉及到的诸多敏感问题,依然在行业里引起诸多争议。本报在采访中发现,即使是曾经参与讨论或者监管层人士也对草案修订的法条有不同的解读和意见。

阳光私募的新通道

此次的《基金法》修订草案将“证券”的外延扩大到了包括未上市交易的股票或股权,并用单独一章阐述“非公开募集基金的特别规定”。

草案第十章规定,非公开募集基金的管理人,应该按照规定的条件向证监会注册,规模和人数没有达到规定条件的管理人豁免注册,但需向基金业协会登记。还规定,经注册的基金管理人符合相关规定条件的,获证监会批准可从事公募业务。

需要特别注意的是,非公开募集产品的管理人既包括通常所说的私募股权基金即 PE,也包括发行信托产品的阳光私募证券投资基金,这一点并没有在法条中进行清晰区分。

但是对于目前的私募证券投资基金来说,毫无疑问意味着今后投资证券不需要再绕道信托公司。中国人民大学商法所所长刘俊海教授认为,目前的草案可理解为,注册后的阳光私募公司将可以如同公募专户“一对多”

> 草案的定稿将可能较大幅度修改,而最终法律的出台还要经过人大常委的三次审议和修改

业务一样,直接发行产品,不再需要借道信托公司。但是他说这并不冲突,信托平台上的私募模式也可以继续,“这意味着阳光私募的发展多了一条通道,道路越来越宽了”。

修订草案中,并没有出现“私募”的字眼,而是将公募公司和私募公司统称为“基金管理人”,法律的区分是按募集方式不同。

曾经参与修法讨论的一家私募公司人士称,修法小组内一些人的观点是,公募本身也在发行非公开募集的专户产品,这已经打破公、私募的传统区分。

虽然没有正式收到该草案征求意见稿,但许多阳光私募对这一草案极为关注。正在计划发行新产品的北京和聚投资有限公司总经理李泽刚告诉记者,目前一些大银行推出了阳光私募公司的“白名单”,许多私募都在争取进入该名单,这两年要做的是把业绩做好、规模跟上,为将来可能获得监管层认可的资质做准备。

目前,这些阳光私募的数量已经达到 200 多家,发行产品千余只。据不完全统计,其中管理资产规模超过 30 亿元的阳光信托私募已有 20 家左右,少数公司管理资产规模超过 50 亿元,俨然是一家小型公募基金公司的规模。

记者了解到,目前的草案为非公开征求意见稿,主要向法律界、基金业征求意见,但信托公司们对此十分敏感,对于他们而言,很可能将失去阳光私募的一大块蛋糕。

一位接近银监会人士指出,这次修法银监会的参与程度很低,而现有的信托形式中阳光私募符合信托“一法两规”的框架,且经过几年来的市场检验已经形成比较成熟的模式,具有历史合理性,应可继续发展。

目前,证监会已经暂停信托公司证券账户开户一年半之久,自去年第四季度以来,受存量账户减少的影响,阳光私募发行的数量已经明显减少。

新一轮奔私潮?

修改草案对于公募基金公司的激励也有突破,例如将有条件地 2 允许基金从业人员投资股票,提出可“实施员工持股计划”,但公募基金公司的准入门槛却依然没有突破垄断。

草案第十三条第三款规定,管理公开募集基金的基金公司,主要发起股东应当具有经营金融业务或管理金融机构的经验,且注册资本不低于 3 亿元人民币,发起成立基金公司的注册资本仍为不低于 1 亿元人民币。这意味着,非金融机构以及自然人依然难以发起成立基金公司。

其实,早在 2007 年,南方、博时、嘉实和易方达等公司都曾酝酿过股权激励方案,当时一些提法是,员工持股不能超过总股本的 25%。

有市场人士认为,现在还看不出来,对于激励条款的修订是否能稳定住公募基金业的竞争核心——人才。

Wind 统计,截至 3 月 3 日,今年以来,共有 13 家基金公司的 14 位基金经理离职。这或许只是个开始,往年,在三四月份上一年度年终奖发放完毕后,基金经理离职才真正涌现。

“今年会是个政策观察年,有一些基金经理在等待《基金法》最终的方向确定,观察公募激励和私募前景哪个更有吸引力。”上海一家公募基金公司高管称。

不过他认为,“目前的草案对私募基金的口子放得很开,想象空间太大了,一定会引起行业格局的变化,现有股东体制下的公募基金竞争力不足,可能会受到私募的冲击。”

值得注意的是,修改草案首次对“公开募集基金的服务机构”单独列章,而证监会一直积极鼓励第三方销售机构的发展,大幅降低了第三方销售机构的准入门槛,包括允许符合专业资格的个人创办,该办法出台后,基金销售圈就已经暗潮涌动。

日前,上海一家合资基金公司的市场业务负责人已经转投第三方理财机构朝阳永续,深圳、北京的一些大型基金公司负责市场业务的高管,也都对转投私募或第三方销售动了心思。

基金公司内部,市场部门承担着沉重的销售任务,但与投研部门相比地位相对较低,在多年的高强度工作压力下,目前基金业正在出现一股“市场体系奔私潮”。

模糊与争议

一位私募基金人士注意到,虽然将所有资产管理业务都纳入了证监会的监管范畴,但是目前私募基金的信托理财产品归谁监管并没有廓清。

他说,《基金法》的修改草案中,并没有明确规定监管的主体,这个尾巴还留存着。草案通篇是以“国务院证券监管机构”作为监管部门,但多处留有余地,提及“由国务院另行规定”。

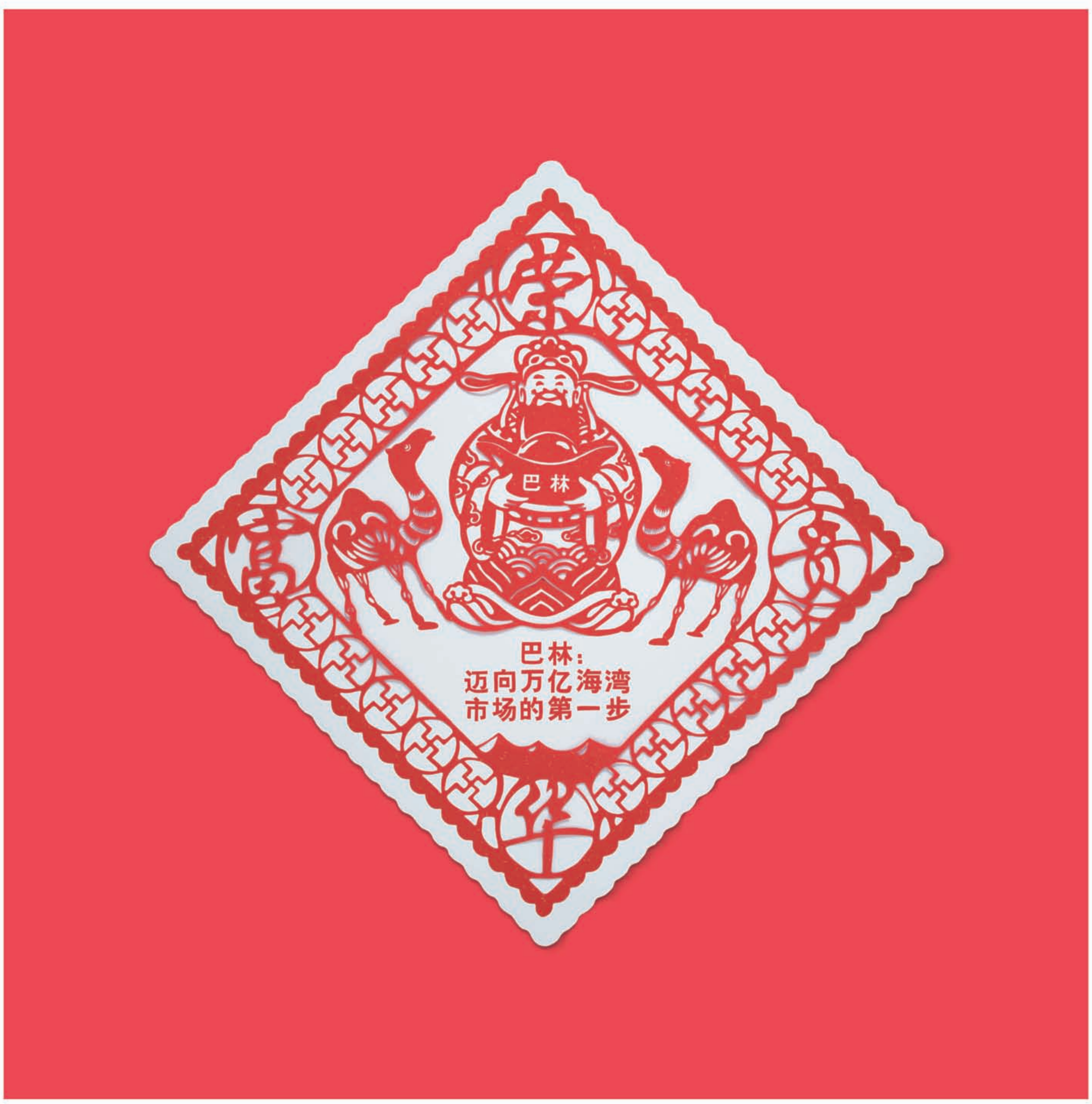
全国人大一位人士透露,私募基金监管权的问题在调研中多次涉及,也是最难解决的部分,修法过程中多方都刻意回避这个问题,最后或将由国务院来协调决定。不过他认为从法理和国际惯例上讲,无论股权还是证券私募基金的监管都应由证监会负责。

“我们现在很关注信托设立新证券账户的问题,是时候建立银监会和证监会就私募信托的监管对接通道了。”接近银监会人士称。

刘俊海认为,“不同监管部门各自为政,但法乃公器,不应成为逐利的工具,这样有违立法对于中小投资者的服务性。”他认为可以确定一个联动高效的监管机制,即使形成监管竞争也是件好事。 下转 24 版

草案争议点

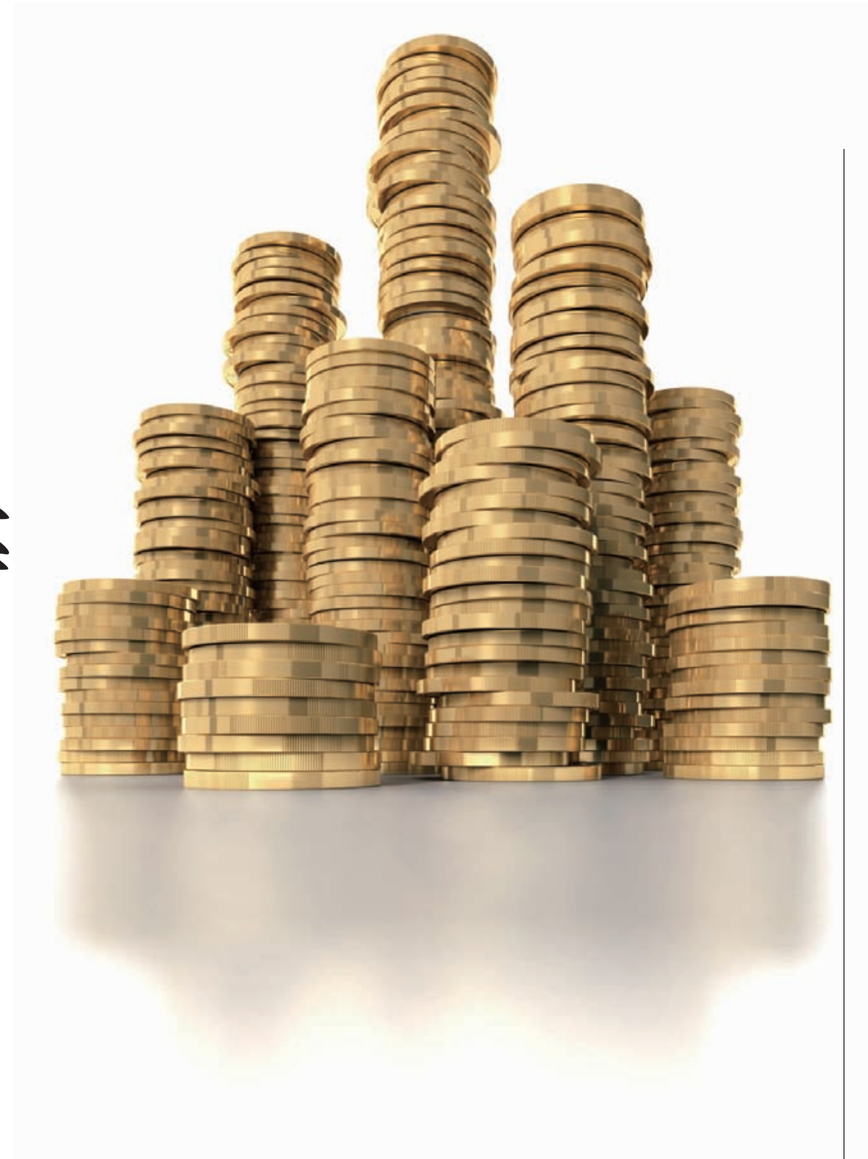
	法案修订内容	争议内容
1	将“证券”的定义扩大到包括非上市交易的股票或股权	是否超出了现行《证券法》的定义
2	发起股东应具有经营金融业务或管理金融机构经验	仍未降低公募基金公司主要发起股东门槛
3	提出基金的三种组织形式:公司型、有限合伙型、契约型	对于公司型和有限合伙型基金是属于基金组织形式还是管理人组织形式有争议
4	允许基金买卖控股股东、实际控制人、或其他重大利益关系的公司发行或承销的证券	是否难以防范利益输送
5	基金公司管理人,按募集方式不同区分	区分方法是否过于简单



巴林是海湾地区的贸易枢纽,海陆空物流四通八达,是您开拓海湾地区各个关键市场最便捷、高效的途径。登陆bahrain.com了解更多您所未知的巴林。
营商乐土 巴林

经观·Wind

2010 年度 银行理财产品排行榜



胡蓉萍 / 文

2010 年经观·Wind 年度理财产品排行榜单公布,上榜银行共 24 家。

有着 1362 款到期产品的招商银行,在经观·Wind 理财产品排行榜综合能力排行上位居首位,紧随其后的是杭州银行和兴业银行。排在前十位的还有民生银行、工商银行、中信银行、建设银行、北京银行、南京银行和浦发银行。浙商银行、深发展、华夏银行和平安银行分别排在了第 16 名、第 17 名、第 19 名和第 23 名。

本次排行榜剔除了到期产品总数低于 20 只,实际收益率公布占比低于 30%的银行,综合排名部分全面考虑了各行的投资能力和服务水平。

投资能力:黑马杭州银行

得益于较强的收益实现能力,2010 年仅 65 只产品到期的杭州银行成为了此次 2010 年经观·Wind 年度理财产品排行榜脱颖而出的黑马。这一指标的入选是基于经观·Wind 理财产品排行榜对实际收益率信息披露的鼓励和对达到预期承诺收益的公信力的强调。

收益实现能力是指对公布预期收益率和实际到期收益率都公布的产品,将实际和预期的收益率进行比较来看收益实现的能力。杭州银行实现预期收益的产品占比为 100%,但达到 100%的银行数量并不在少数。

事实上,在收益率表现上,排在第二位的中信银行和第三名的兴业银行均超过了杭州银行。中信银行 2010 年到期 448 只理财产品平均年化收益率为 3.20%,实现超额收益率 0.70%;兴业银行 2010 年到期 193 只产品平均年化收益率为 3.89%,实现超额收益率 1.39%,而杭州银行 2010 年到期理财产品平均年化收益率为 3.11%,实现超额收益率 0.61%。

超额收益率是指考察期内每家银行到期产品的平均收益率水平,是否能够实现超额收益率,并进行平均收益率下限预测分析。

证券类产品净值表现得分最高的则为招行,这一指标分数是对于公布净值的证券投资类产品计算考察期内产品的净值表现,与同类产品平均市场表现进行比较而得出的。

服务水平:还是招行

综合产品线、信息披露和客户服务这三项指标,招商银行再次位列经观·Wind 理财产品服务水平排行榜的首位。

但将指标分开来看,招行并不是每一项都领先。比如,在发行数量上,2010 年是交通银行发行得最多,为 1762 只;北京银行平均发行规模则为最大,平均每只理财产品规模高达 40 亿元;在产品的多样化指标上,工行因在业务模式上的得分高于招行而位居第一。

产品多样化指标是指每家银行发行的理财产品的多样化程度,若涉及的产品种类越多,反映银行的理财能力越强,能满足客户多样化的产品需求。具体而言是考察了考察期内每家银行产品的收益类型的种类数、币种的种类数、投资标的的种类数、委托期限的种类数、产品结构的种类数、业务模式的种类数和发行对象的种类数。

在信息披露方面,做得最好的五家银行分别为上海银行、杭州银行、民生银行、成都银行、招商银行;在这一指标上得分为零的银行分别为恒生银行、华侨银行、南洋商业银行、顺德农商银行、厦门国际银行、星展银行、宜昌市商业银行和张家港农村商业银行。

涉及服务能力的指标还包括付息频率、超额收益率归属和购买渠道,但这三项指标各行得分差距不大。

综合能力排行榜

发行银行	负责人	投资能力得分	服务水平得分	总得分 57.98 57.39	到期产品总数	实际收益率公布占比(%)	总得分
招商银行	刘小腊	33.57	24.41	53.55	1362	57.56	39.91
杭州银行	敖一帆	39.91	17.48	50.45	65	84.62	38.15
兴业银行		37.73	15.81	49.05	193	35.75	37.73
中国民生银行	李彬	28.59	21.86	48.98	536	97.20	33.61
中国工商银行	王刚	28.14	20.91	48.84	594	30.98	33.57
中信银行	孙建	38.15	10.83	46.97	448	63.84	33.26
中国建设银行	杨爱民	33.61	15.23	46.93	229	83.84	31.35
北京银行	王一兵	25.75	21.23	45.55	235	84.68	31.11
南京银行	戴娟	29.89	17.04	43.56	85	100.00	30.11
浦发银行		30.11	15.44	43.20	433	40.42	29.89
浙江稠州商业银行		31.11	12.46	42.72	35	80.00	29.30
宁波银行	张振鹏	27.17	16.02	41.89	62	72.58	28.59
中国邮政储蓄银行		27.47	15.24	40.05	27	77.78	28.14
哈尔滨银行		33.26	8.63	39.48	25	40.00	27.47
齐鲁银行	朱宁	31.35	8.69	37.41	29	82.76	27.17
浙商银行		29.30	10.18	36.56	30	66.67	25.75
深圳发展银行	王伟	17.46	19.95	34.38	334	30.54	18.88
上海银行	黄真	17.23	19.33	32.82	322	91.61	18.31
华夏银行		17.83	16.55	32.25	209	68.42	17.93
东莞银行	汤文龙	17.93	14.89	32.07	159	64.78	17.83
佛山市南海区农村信用合作联社		18.31	13.95	28.87	32	93.75	17.46
上海农商银行		18.88	13.19	19.84	76	94.74	17.23
平安银行		13.60	15.27		62	72.58	13.60
广州农村信用合作联社		7.58	12.26		32	75.00	7.58

投资能力排行榜

发行人	到期产品总数	超额收益率得分	证券类产品净值表现	收益实现能力	风险控制措施	总得分
杭州银行	65	13.91		16.00	10.00	39.91
中信银行	448	14.35	0.98	13.04	9.78	38.15
兴业银行	193	15.95		15.11	6.67	37.73
中国建设银行	229	15.71	2.18	15.72	0	33.61
招商银行	1362	15.01	2.82	15.74		33.57
哈尔滨银行	25	17.26		16.00	0	33.26
齐鲁银行	29	15.35		16.00		31.35
浙江稠州商业银行	35	15.11		16.00		31.11
浦发银行	433	14.11		16.00		30.11
南京银行	85	13.89		16.00	0	29.89
浙商银行	30	13.30		16.00	0	29.30
中国民生银行	536	14.66	0.19	13.75		28.59
中国工商银行	594	14.61	−0.07	13.60		28.14
中国邮政储蓄银行	27	13.17	1.31	13.00	0	27.47
宁波银行	62	15.30		11.88		27.17
北京银行	235	1.47		15.81	8.47	25.75
上海农商银行	76	2.88		16.00	0	18.88
佛山市南海区农村信用合作联社	32	2.31		16.00		18.31
东莞银行	159	1.93		16.00	0	17.93
华夏银行	209	1.83		16.00		17.83
深圳发展银行	334	1.81		15.66		17.46
上海银行	322	1.57		15.66	0	17.23
平安银行	62	1.02	2.29	10.29		13.60
广州农村信用合作联社	32	2.41		5.17	0	7.58

注:剔除了到期产品总数低于 20 只,实际收益率公布占比低于 30%的银行

服务水平排行榜

发行人	发行数量得分	平均发行规模得分	产品多样化得分	发行信息披露得分	运行信息披露得分	到期信息披露得分	流动性得分	付息频率得分	超额收益归属得分	购买渠道得分	总得分
招商银行	3.28	0.37	6.11	5	3	3.94	−0.97	1.70	−0.01	2.00	24.41
中国银行	4.01	0.85	6.50	5	2	2.22	−0.52	1.82	−0.01	1.33	23.20
中国民生银行	2.09	0.00	5.42	5	3	4.43	−0.43	1.68	0.00	0.67	21.86
北京银行	1.21	3.00	5.11	4	2	4.62	−0.87	1.57	−0.07	0.67	21.23
中国工商银行	2.77	1.46	6.24	5	1	2.77	−0.89	1.67	−0.44	1.33	20.91
深圳发展银行	1.42	0.18	5.47	5	3	2.76	−1.00	1.78	0.00	1.33	19.95
中国光大银行	2.16	0.15	6.05	3	5	0.03	0.39	1.34	0.00	1.33	19.46
上海银行	1.15	0.03	4.29	5	4	4.29	−1.00	1.56	−0.65	0.67	19.33
交通银行	6.00	0.94	5.08	5	0	0.00	−1.00	1.69	−0.48	1.33	18.57
杭州银行	0.24	0.07	3.77	4	5	3.62	−1.00	1.42	−0.31	0.67	17.48
南京银行	0.29	0.25	4.06	5	2	4.50	−0.90	1.42	−0.92	1.33	17.04
华夏银行	1.05	0.01	4.73	5	1	3.21	−0.11	1.67	0.00	0.00	16.55
中国农业银行	1.13	2.47	5.80	5	0	1.13	−1.00	1.78	−0.88	0.67	16.11
宁波银行	0.15	0.08	3.56	5	2	3.81	0.00	1.41	0.00	0.00	16.02
兴业银行	0.46	0.32	4.99	3	4	2.39	−0.84	1.48	0.00	0.00	15.81
浦发银行	1.69	0.01	5.82	4	1	2.51	−1.00	1.59	−0.17	0.00	15.44
平安银行	0.30	0.35	5.02	4	0	2.81	−0.35	1.81	0.00	1.33	15.27
中国邮政储蓄银行	0.15	0.22	5.03	3	1	3.94	1.00	0.90	0.00	0.00	15.24
中国建设银行	0.51	1.09	4.99	4	1	3.60	−0.70	1.01	−0.27	0.00	15.23
嘉兴市商业银行	0.03	0.05	3.06	4	3	4.50	0.00	1.27	−0.75	0.00	15.16
成都银行	0.03	0.13	2.93	4	4	4.00	−1.00	1.70	−0.75	0.00	15.05
苏州银行	0.01	0.00	3.02	5	0	4.00	0.33	1.88	0.00	0.67	14.91
东莞银行	0.56	0.11	4.10	4	2	3.62	−0.87	1.73	−0.36	0.00	14.89
富滇银行	0.03	0.12	3.39	4	3	2.75	−1.00	1.45	0.00	0.67	14.41
华一银行	3.96	0.00	3.20	5	0	0.00	0.38	1.45	0.00	0.00	13.99
佛山市南海区农村信用合作联社	0.12	0.12	2.81	4	0	4.34	0.00	1.89	0.00	0.67	13.95
徽商银行	0.02	0.00	3.68	4	2	2.50	0.00	1.65	0.00	0.00	13.86
北京农村商业银行	0.03	0.44	3.02	4	3	3.08	−1.00	1.91	−1.00	0.00	13.49
柳州市商业银行	0.02	0.00	3.73	4	0	4.14	0.00	1.54	0.00	0.00	13.43
上海农商银行	0.25	0.09	3.35	4	0	3.87	−0.44	1.77	−0.36	0.67	13.19
花旗银行	0.06	0.00	4.43	4	1	0.00	2.00	0.39	0.00	0.67	12.55
浙江稠州商业银行	0.12	0.02	3.81	3	0	4.00	0.00	1.51	0.00	0.00	12.46
广州农村信用合作联社	0.11	0.12	3.77	3	0	3.38	0.00	1.89	0.00	0.00	12.26
石家庄市商业银行	0.31	0.07	3.81	5	1	0.00	0.00	1.83	0.00	0.00	12.02
渤海银行	0.10	0.04	5.35	4	1	0.31	−1.00	1.70	0.00	0.00	11.51
乐山市商业银行	0.02	0.04	3.52	3	0	3.38	0.00	1.52	0.00	0.00	11.47
宁夏银行	0.04	0.06	3.68	2	0	3.00	0.00	1.23	0.00	1.33	11.35
包商银行	0.03	0.04	3.02	4	0	2.57	0.00	1.59	0.00	0.00	11.24
浙江泰隆商业银行	0.03	0.03	2.60	3	1	2.88	0.00	1.58	0.00	0.00	11.11
广东发展银行	0.01	0.22	3.85	3	2	0.42	0.00	1.59	0.00	0.00	11.09
东莞市农村信用合作联社	0.04	0.00	2.73	3	1	2.50	0.00	1.79	0.00	0.00	11.06
东亚银行	0.12	0.03	5.04	5	0	0.00	−0.43	1.27	0.00	0.00	11.04
南昌银行	0.02	0.09	3.73	5	0	1.94	−1.00	1.14	0.00	0.00	10.91
法兴银行	0.09	0.00	4.39	3	0	1.13	1.14	1.14	0.00	0.00	10.88
中信银行	0.75	0.00	6.26	0	0	3.60	−0.88	1.18	−0.07	0.00	10.83
汇丰银行(中国)	0.23	0.00	4.55	4	0	0.00	1.50	0.45	0.00	0.00	10.73
吉林银行	0.01	0.06	2.10	3	2	2.38	−1.00	1.50	−0.50	0.67	10.22
浙商银行	0.10	0.15	3.52	3	0	2.17	−0.09	1.73	−0.40	0.00	10.18
中国银行(香港)	0.76	0.00	3.32	4	0	0.00	−1.00	1.71	0.00	1.33	10.12
西安市商业银行	0.12	0.07	2.89	3	1	0.82	0.00	1.49	0.00	0.67	10.07
南充市商业银行	0.02	0.07	3.52	3	0	4.00	−1.00	1.71	−1.71	0.00	9.61
深圳农村商业银行	0.02	0.10	3.52	3	0	1.50	−1.00	1.69	0.00	0.67	9.50
渣打银行(中国)	0.40	0.01	4.76	2	1	0.53	0.00	0.77	0.00	0.00	9.46
厦门市商业银行	0.07	0.00	4.64	2	0	1.50	−0.56	1.51	0.00	0.00	9.17
桂林市商业银行	0.03	0.09	2.27	3	2	0.50	0.00	1.16	0.00	0.00	9.04
浙江民泰商业银行	0.00	0.00	2.60	2	0	3.00	0.00	1.43	0.00	0.00	9.03
湛江市商业银行	0.02	0.18	3.93	3	1	1.50	−1.00	0.00	−0.57	0.67	8.73
重庆银行	0.10	0.01	3.39	2	0	2.50	−1.00	1.72	0.00	0.00	8.73
齐鲁银行	0.15	0.14	3.35	3	0	2.07	−1.00	1.64	−1.33	0.67	8.69
滨海银行	0.01	0.03	2.27	3	0	2.50	0.00	0.86	0.00	0.00	8.66
哈尔滨银行	0.12	0.10	3.85	3	0	1.00	−1.00	0.89	0.00	0.67	8.63
台州市商业银行	0.00	0.00	2.60	2	0	2.50	0.00	1.44	0.00	0.00	8.54
天津银行	0.02	0.00	3.56	1	0	2.50	0.00	1.36	0.00	0.00	8.44
广州市商业银行	0.04	0.00	3.23	2	1	0.00	0.00	1.96	0.00	0.00	8.23
恒丰银行	0.06	0.79	3.93	2	0	0.00	0.00	1.24	0.00	0.00	8.03
江苏银行	0.01	0.04	3.68	0	1	0.94	0.00	1.67	0.00	0.00	7.35
江苏锡州农村商业银行	0.01	0.04	2.77	3	0	0.00	0.00	1.50	0.00	0.00	7.32
昆山农村商业银行	0.00	0.00	2.27	2	0	1.25	0.00	1.63	0.00	0.00	7.15
青岛银行	0.02	0.02	3.06	2	0	1.00	−1.00	1.75	0.00	0.00	6.85
广西北部湾银行	0.02	0.15	3.18	1	0	2.00	−1.00	1.34	0.00	0.00	6.69
鄞州银行	0.01	0.04	2.89	1	0	1.67	0.00	1.01	0.00	0.00	6.62
贵阳市商业银行	0.00	0.00	2.27	1	1	1.25	0.00	0.86	0.00	0.00	6.38
温州银行	0.00	0.04	2.06	2	0	2.50	−1.00	1.98	−2.00	0.67	6.25
汉口银行	0.05	0.06	3.68	0	0	0.94	0.00	1.47	0.00	0.00	6.20
余杭农村合作银行	0.00	0.15	1.93	1	0	1.67	0.00	1.44	0.00	0.00	6.19
星展银行	0.05	0.00	4.68	0	0	0.00	0.00	1.12	0.00	0.00	5.85
齐商银行	0.01	0.07	3.23	1	0	0.00	0.00	1.45	0.00	0.00	5.76
杭州联合银行	0.00	0.00	2.10	0	0	2.50	0.00	1.14	0.00	0.00	5.74
天津农村合作银行	0.01	0.07	2.43	1	0	0.00	0.00	1.59	0.00	0.00	5.12
华侨银行	0.02	0.00	3.72	0	0	0.00	0.00	1.32	0.00	0.00	5.06
顺德农商银行	0.00	0.22	2.98	0	0	0.00	0.00	1.72	0.00	0.00	4.92
常熟农村商业银行	0.01	0.04	1.93	1	0	0.50	0.00	1.44	0.00	0.00	4.92
厦门国际银行	0.05	0.00	2.77	0	0	0.00	0.00	2.00	0.00	0.00	4.82
遵义市商业银行	0.00	0.07	2.27	2	0	0.00	0.00	0.30	0.00	0.00	4.64
南洋商业银行	0.00	0.00	2.60	0	0	0.00	0.00	1.92	0.00	0.00	4.52
德意志银行	0.01	0.00	1.58	2	0	0.00	0.00	0.76	0.00	0.00	4.35
恒生银行	0.06	0.00	2.91	0	0	0.00	0.00	0.96	0.00	0.00	3.93
张家港农村商业银行	0.01	0.03	2.35	0	0	0.00	0.00	1.44	0.00	0.00	3.82
宜昌市商业银行	0.00	0.00	1.93	0	0	0.00	0.00	0.86	0.00	0.00	2.80

制表:胡蓉萍 Wind

部分指标处理规则

超额收益率:

每家银行考察期内到期理财产品的平均收益率、超额收益率、平均收益率下限。

处理规则:

计算考察期内每家银行有到期收益率数据的到期产品的实际收益率;计算考察期内每家银行各币种理财产品的平均收益率,若是外币产品的话以到期日的汇率折算为人民币的平均收益率。将计算出的平均收益率的对数变换比值作为每家银行该指标得分的权重,最高权重是 1,最低权重是 0,该指标满分为 9; 计算每家银行到期产品的超额收益率,即平均收益率与同期限同币种的存款利率之差。该指标满分为 3, 若每家银行到期产品能够获取超额收益率, 则加 3 分,反之,倒扣 3 分;依据各个考察期的平均收益率的样本算出平均收益率的标准差,并运用均值区间估计计算出在 99%的概率下所能达到的最低平均收益率。将计算出的最低平均收益率的对数变换比值作为每家银行该指标得分的权重,最高权重是 1,最低权重是 0,该指标满分为 6; 综合前几项的得分作为该指标的得分。

收益实现能力:

每家银行在考察期内到期产品的产品数量、预期收益率和实际收益率。

处理规则:

对同时公布预期收益率(若有上下限取上限) 和实际收益率的产品,用实际收益率除以预期收益率,大于 1 为 1,否则用实际计算值;计算考察期内每家银行到期并实现预期收益率的产品数量占比,该数据越高越好。将算出的实现预期收益率的产品数量占比进行对数变换比值作为该指标的权重,最高权重是 1,最低权重是 0,该指标满分为 12;计算考察期内每家银行未实现预期收益率的产品数量占比和偏离程度 (1−实际收益率/预期收益率), 产品数量和偏离程度越低越好。将算出的为实现预期收益率的产品的偏离程度进行对数变换比值作为该指标的权重,最高权重是 1,最低权重是 0,该指标满分为 6。

产品多样化:考察期内每家银行产品的收益类型的种类数、币种的种类数、投资标的的种类数、委托期限的种类数、产品结构的种类数、业务模式的种类数、发行对象的种类数。

将上述算出的每一小类中每家银行所包含的种类数占该小类中现在所有的产品种类数的比值作为权重, 各小类满分为 1 分,总分为七小类的得分和。

发行信息披露:

若银行在理财产品发行日以前(含当天) 公开披露信息则加 2 分,否则不得分;若银行在理财产品的信息披露上准确完整全面则加 3 分,否则不得分。其中关键信息包括:销售起至日期、收益起至日期、收益率说明、费用说明、发行地区、收益类型、委托期说明、投资品种、投资币种,缺一个要素认为不完整。

处理规则:

计算考察期内银行发行产品信息披露的平均得分,将该指标进行对数比值变换作为权重,最高权重是 1,最低权重是 0,该指标满分为 5。

银行理财综合能力排行榜

一级指标	二级指标	权重
银行理财投资能力排行榜		
收益能力	超额收益率	34%
	证券类产品净值表现	
风险控制	收益实现能力	26%
	风险控制措施	
银行理财服务水平排榜		
产品线	发行数量	16%
	平均发行规模	
	产品多样化	
信息披露	发行信息披露	15%
	运行信息披露	
	到期信息披露	
客户服务	流动性	9%
	付息频率	
	超额收益率归属	
	购买渠道	

免责声明:

经观 @wind“银行理财能力排行榜”系根据各商业银行在其网站公开发布或者直接提供的信息资料经遴选、分析后编制。由于未能全面获取报告观察期内各商业银行理财产品或理财业务管理的全面信息,报告内容可能存在因统计上的遗漏和指标体系设计的欠缺导致的偏差。对于因使用、引用、参考本榜单内容而导致的投资损失、风险与纠纷,本榜单发布机构经济观察报及 Wind 资讯不负任何责任。特此声明!

零售银行转型 7 年 中信银行首提盈利

本报记者 程志云 北京报道

在经历了“扩规模”和“建体系”两个阶段之后，中信银行的零售银行业务正在朝着盈利目标迈进。

在 1 月底召开的中信银行全行大会上，该行副行长曹彤对零售业务提出了新要求——“盈利”，而这距离 2005 年陈小宪行长喊出中信银行要转型零售银行已经是第 7 个年头了。

据本报了解，中信银行已经着手对其分行零售业务的考核机制做出调整，由单纯的重视规模效应，变为注重盈利收入。

改变考核机制

开年之初，中信银行零售业务大动作频繁。中信银行苏州分行的贵宾理财中心已于 2 月 19 日揭牌开业，这是中信银行第一家分行级的贵宾理财中心。

> 收入增量、中间业务收入以及贷款利率水平等指标已经成为今年对分支行考核的重点

据了解，在未来的 2 个月内，中信银行还计划分别在包括北京、杭州、郑州、大连、深圳、太原、武汉、广州、南京等全国十个贵宾客户较集中的城市陆续建成十家由总行统一管理的分行级贵宾理财中心。

据了解，首批十家分行级贵宾理财中心皆由中信银行总行统一部署筹备，而这些贵宾客户也是由零售银行主线对分行专业团队进行垂直管理。

中信银行希望通过这些贵宾中心的财富顾问、中心负责人及外部专家团队为高端客户提供支付结算、理财咨询、资产配置及个人融资等一系列的个人金融服务。

一位中信银行零售人士指出，这些分行级的贵宾理财中心服务的客户是在分行零售客户基础上挑选出来的高净值客户。对这些客户进行重点营销将增加客户的黏度，从而提高这些客户对银行利润的贡献度。

“零售银行想要盈利最大问题是客户的忠诚度不高，只有对客户进行细分，详细了解他们的需求，才能提供有差异化的产品，进而收取服务费用。未来，这些分行级的贵宾理财中心将成为中信银行在全国范围内零售业务扩张和盈利的基础。”他说。

除了在全国范围搭建贵宾理财业务条线之外，更加重要的改变在于 2011 年起对分行零售业务的考核也发生了变化，由单纯的重视规模效应，变成为注重盈利收入。

一位中信银行人士告诉记者，目前，各种收入指标已经纳入到了对分支行的考核体系当中，而且分量颇重。

“例如，收入增量、中间业务收入以及贷款利率水平等指标已经成为今年对分支行考核的重点。”他说。

一位中信银行北京某支行人士告诉记者，考核对基层客户经理的影响是非常大的。今年总行对零售业务的要求是重视利润，重视业务增量，于是不少客户经理都优先做贷款利率比较高或者手续费收入较高的业务。

实际上，在中信银行的信用卡中心，这种利润导向的转型已经开始。

例如，以往一直是成本模块的客户服务中心，推出了“服务转营销”的创新。在信用卡持卡人来电的 120 秒内迅速捕捉客户的潜在需求，在 60 秒内为其推荐量身定制的增值服务和产品，取得了不错的销售业绩。自信用卡中心正式运行以来，截至 2010 年 8 月底，累计创收 1.8 亿元。

“目前这种利润导向已经衍生到整个零售银行业务。”中信银行人士称。

7 年之痒

实际上，中信银行从 2005 年开始转型零售银行之后，6 年间经历了两个重要阶段的布局，现在正处于实现提高盈利的重要关口。

陈小宪曾经指出，从国内外零售银行业务发展的成功经验看，发展零售银行业务一般要经过三个阶段的工作，即包括客户积累、客户经营、客户增值三个阶段。

第一个阶段是通过采用积极的、主动的市场营销策略，如通过代发工资、住房贷款、出国金融、网上银行、借记卡、信用卡等产品和业务建立与客户的联系，逐步扩大客户基础。第二个阶段是完善个人贷款类产品、理财类产品、交易类产品、电子支付类产品等四类产品，构建丰富的产品和服务体系。

在此基础上，对客户进行分层，向其中 20%的高净值客户提供产品和服务，以量身定做的服务模式为客户创造价值。

“目前，中信银行已经走过了前两个阶段，零售客户基础现在有 2000 万以上，每年能够保证几百万的增长，如何实现客户分层和精细化的服务成为下一步实现盈利的关键所在。”中信银行人士称。实际上，从公开数据来看，2010 年中信银行的零售业务处于快速增长中。从 2010 年半年报情况看，中信银行多项零售业务均取得了不错的进展，个人理财、消费信贷、信用卡三个盈利点稳步增长。

理财产品方面，中信银行理财产品销售 1135.49 亿元，突破千亿元大关，超过 2009 年全年销售量；消费信贷方面，个人住房按揭贷款余额 1357.54 亿元人民币，比上年末增长 30.96%；信用卡方面，累计发卡突破千万张，实现税前利润 3.35 亿元，超过 2009 年全年水平。而在三季度这一良好的势头得以继续保持。中信银行三季度手续费净收入同比增长 34.63%，零售银行经营收入 35.55 亿元人民币，同比增长 38.87%。

安信证券杨建海曾对媒体表示，从中信银行的三季报来看，银行的中间业务增速持续加快。2010 年以来，手续费收入环比增速持续加快，前三季度的环比增幅分别为 2.3%、15%和 18.6%。三季度非息收入占比较二季度提高 2.85 个百分点至 15.1%。

“经过 6 年的积累规模之后，中信银行以盈利为核心的零售业务转型已经开始，要实现这个战略，关键就看今年了。”中信银行人士称。

中融信托分拆销售部 转做独立第三方理财

本报记者 程志云 北京报道

作为业内最市场化的信托公司，中融信托正在把自己的一个销售部门拆分成为一家独立的第三方理财公司。

据了解，就在 2011 年初至今短短的 2 个月时间，中融信托的第一财富中心已经完成了从中融信托剥离到独立的过程，成立了北京恒天财富投资管理有限公司。中融信托前任副总裁梁越出任恒天财富董事长兼总经理。

对于一直以来受困销售渠道短板的信托公司而言，拆分销售团队或许是不得已之举。对于信托公司的高管而言，未来更恼人的问题是：随着金融综合化经营试点深入，以生产单一类型的信托产品为生的信托公司或将越来越无法满足诸多高净值客户全方位财富管理的需求。

拆分

早在 2008 年 11 月，中融信托成立了国内第一家信托公司的财富管理中心。

初成立的财富管理中心只有 40 来个人，其高管称，希望为高净值人群提供理财规划咨询服务、设计投资方案、提供相关的高增值服务，借私人银行部的平台，计划打造一个专业的理财服务机构。

经过两年的发展，中融信托拥有了 4 个财富管理中心，其中主要位于北京的第一财富中心规模最大，达到 400 人左右，为专职销售团队，而其他 3 个财富管理中心则为产品中心衍生的销售队伍。

在 2010 年，中融信托仅第一财富中心的销售额就已经接近百亿元人民币。

尽管发展迅速，但是，中融信托的高管们也为这个迅速扩大的销售团队而苦恼。

中融信托一位业务人员表示，一方面，在北京养着如此庞大的销售团队花费不菲，尽管销售业绩也相当不错，但是包括办公场地、人员工资、三险一金等等的支出每年就以千万计算；而另一方面，由于中融信托对销售队伍主要采取市场化的管理手段，依靠销售提成的激励机制，同业竞争甚至引起监管层的关注也在所难免。

此外，“对于第一财富中心而言，其本身拥有非常强大的市场营销能力，仅在北京就拥有 3000 多位高净值客户。中融信托本身仅仅能够提供信托产品，主打是房地产信托，但无法满足这个财富管理中心的销售能力。”他说。

“如果客户真实情况是需要保险怎么办？你就不应该向他卖信托产品。而这在中融信托内部是做不到交叉销售的。”他说。

实际上就在 2011 年的元旦前后，中融信托的高层就一直探讨拆分现有销售团队的事情，将规模最大的第一财富中心团队整体剥离成立第三方理财公司恒天财富。注册资本 5000 万，由中融信托前任副总裁梁越出任恒天财富董事长兼总经理。

3 月 12 日，恒天财富将以第三方理财身份正式挂牌开业。

包袱还是金蛋？

据了解，独立后的恒天财富延续了中融信托的销售提成激励机制，并比照中融信托设立了专职的风险控制部门。

一位恒天财富内部人士介绍，公司现在和中融信托没有包销协议，对待各家公司的产品会一视同仁。

“当然对于中融信托的房地产产品，我们还是比较熟悉，从流程对接上还是比较快的。”他说。

记者了解到，恒天财富目前已经开始了全国范围内的大规模招聘计划。

上述人士进一步指出，今年在全国范围内要增加 200 人的销售团队，在全国主要城市都设立分公司。

据悉，按照恒天财富目前的销售能力，销售一单 2-3 个亿的信托产品，大约半天的时间就可以完成。这大约和一家中型股份制银行北京分行的销售能力相当。

按照目前市场上 1%-1.5%的第三方理财销售佣金来计算，2010 年第一财富中心的销售额在 100 亿左右，其销售收入接近 1 亿元左右。

实际上，在恒天财富的前面，2010 年 10 月 27 日诺亚财富成功赴美上市为整个第三方理财机构提供了成熟的样本。

仅在 2008 年，诺亚在全国 16 个城市建立分支机构，主要集中在长三角、珠三角和渤海湾地区，理财规划师近 200 位，服务的高净值资产客户过万名，配置资产达到 100 亿元。这已经达到了一家小型信托公司的销售规模。



受累利比亚 中信保赔付知多少?

本报记者 欧阳晓红 北京报道

随着利比亚撤侨工作进入尾声,保险索赔、资产安全等问题随之浮出水面。75家中国企业在利比亚价值数百亿的合同项目已全部停工。这造成了多少损失?目前仍无确切统计。

不过,据一位接近中国出口信用保险公司(下称中信保)高层人士透露,在利比亚的13家央企中,大部分都是中信保客户。这些公司投保险种大多为短期出口信用险下的《特定合同保险》,中信保承保的合同金额累计有可能达到二十多亿美元,保障金额估计有数亿美元。

现在,中信保已专门成立了利比亚事件应急工作小组,正在展开相应的资料搜集等筹备工作,各分公司也都积极联系相关中方企业,备战即将到来的利比亚保险责任索赔。

损失

人员都已经撤走了,但是那些搁置的项目及留下来的设备设施该如何处理?谁来保证它们的安全,谁来承担可能的损失风险?

一位跨国保险集团公司人士说,但凡海外投资涉及的风险有人身险、财产险、法律责任险、财务风险等四类。投资风险、社会政治风险、经济风险等一般不在商业保险公司的承保范围之内;而这恰是定位为政策性保险公司——中信保的"天职",为走出去的中国企业承保政治风险即国家风险。

继中国铁建公告其在利比亚有3个工程总承包项目,合同总额42.37亿美元,目前已完成6.86亿美元之后,3月3日,中国中冶、葛洲坝分别公告其在利比亚的工程承包项目合同金额55.86亿、55.4亿元。

一位国际保险公司人士说,对承包商来说,在建项目未完成合同金额越大经济损失越小,通常项目的合同资金支付方式为工程进度付款。有的业主还会支付预付款。具体损失依工程进展、以及业主付款方式而定,还无法判断损失额。商务部相关统计数据显示,中国在利比亚开展投资合作企业共有75家,项目50个。

不过,据中国对外承包工程商会新闻发言人张湘分析,出现在商务部统计报表上的75家中国企业,有些只是设计单位,并非主要承建商,经其筛选,约有30–40家左右的中国企业在去年实施在建项目。

一位消息人士透露,2010年按新增合同价值测算,在利比亚约有20–30家中国承包商新签合同金额18亿美元;而2009年这个数字为58.4亿美元。但发生损失的可能不是新签合同,多以2008年、2009年所签的项目合同为主,因为2010年的合同项目可能还未开工。

如葛洲坝在利比亚的一个7300套房建工程施工项目,合同金额约合55.4亿元;签约日期为2008年4月。该项目总工期36个月,工程于2009年5月正式开工。截至2月18日,累计完成合同工程量16.8%。

"目前中国企业的主要精力放在如何安置人员回国方面。接下来就会考虑索赔;"张湘说。但她坦言,具体损失统计极其复杂,不仅包括设施、工程设备,还包括流动资金、银行保函等。因此,现在还无法提供具体的损失金额。

但张湘告诉本报,商会已启动了对中资公司受损情况的统计。商务部也在召售企业商榷就如何保全资产等制定方案。

中信保承保数亿美元

3月3日,葛洲坝发布公告称,已为利比亚项目投保工程一切险和第三者责任险,目前正在积极与保险公司沟通,准备理赔资料。

上述接近中信保人士表示,类似葛洲坝这样的国企大多都是中信保的客户,而在利比亚的项目又多为住宅建筑。在这些中国承包商投保的工程一切险中,包括了中信保出口短期信用险项下的特别合同保险,该险种承保海外工程进度款。

据了解,中信保的《特定合同保险》的承保范围包括"对外工程承包和劳务合作、付款期限一般在180天以内,亦可扩展到360天"等内容,契合了中国承包商在利比亚的项目工程接进程付款之保障需求。比如,利比亚业主对中方承包的在建工程项目按进程付款,工程量完成后按月签字,付款期限最多90天。

"投保该险种后,如果对方到期不能支付工程款,就由中信保承担应付工程款风险。"上述接近人士说。他解释,上述险种系中信保为中国在利比亚工程承包、承建工程项目提供的出口信用收汇风险保障。这位人士估计,目前中信保的特定合同保险为中国承包商提供了数亿美元的保障。最坏的情况是,100%的赔付,即赔付数亿美元的保额。

上述特定合同保险的承保风险范围几乎涵盖所有的商业和政治风险即国家风险。如买方所在国家或地区发生战争等不可抗力因素,导致买方无法履行合同等。这意味着,在利比亚的中国企业只要是买了此险种,就能获得代表国家信用的中信保之支持。

国资委曾与中信保共同发文,国资委把出口信用保险列为国有资产安全保值的必要措施。在此背景下,大多数国企都购买了相关保险。

据了解,去年全年,中信保承保的特别合同保险金额为120亿美元,但总体上经营方面,不亏不盈。

利比亚动乱给"走出去"的中国企业上一课的同时,也令中信保喜忧参半,喜的是国际突发事件有助于提升中国企业的风险意识,忧的是其将面临相关索赔。

"总体上,主要还是特定合同保险的赔付,去利比亚投保投资险的客户并不多。至于是否涉及中长期出口信用险的赔付,尚无结果。"上述中信保接近人士说。

"诸如埃及事件、利比亚等突发事件,之前谁都没有预期到。但这也说明,无论是埃及或者任何一个国家,中国公司如果在这些国家投资的话,都有可能遇到类似的风险。"达信(Marsh)大中华区董事长及首席执行官韦朴说。

韦朴说,对于中国企业而言,应该清醒地意识到自己在新兴市场从事投资、生产和贸易时面临着更为复杂的风险状况,尤其是原本并不为中国企业所重视的政治暴力和恐怖主义风险。

中资企业在利比亚项目不完全统计

42.37 亿美元

中国铁建:
在利比亚有3个工程总承包项目,合同总额42.37亿美元,目前已完成6.86亿美元

55.86 亿元

中国一冶:
在利比亚共有2个工程承包项目,合计合同金额人民币55.86亿元

55.4 亿元

中国葛洲坝:
现在利比亚只有一个7300套房建工程施工项目,合同金额约55.4亿元

员工拒绝北上 信诚人寿"迁都"受阻

本报记者 肖君秀 深圳报道

对于做大做强综合金融的中信集团来讲,保险是一块拥有巨大"潜力"的业务领域。然而,据本报了解,其控股50%的信诚人寿总部由广州迁到北京一事或因当地员工拒迁而受阻。

信诚人寿第一次民意调查的结果显示愿意随迁北京的员工占非常小的一部分。

据了解,信诚已经成立项目领导小组,正在筹备相关事宜,拟在今年二季度开始动迁,分阶段进行。信诚人寿代理首席执行官谭强表示:"总部迁至北京符合公司长远发展战略,提升公司总体管理效率和效益。"

员工拒迁

信诚于2010年12月29日在内部发出动迁公文,"这个消息流露出来是11月份,拖了一个多月才发公文。"公司一员工称。

为了顺利搬迁,信诚人寿开始布局。据悉,信诚在北京新央视大楼对面"国际金融中心"租下办公楼,并派后勤人员进行先期装修;在对员工"摸底"之后派出人力资源主管进驻北京展开招聘工作。

在广州总部,对员工"摸底"工作的结果不尽人意,"刚开始以为怎么都有三四成会去吧,第一批调查的结果,最可能第一批去的部门都申请不要第一批去。"信诚人寿总部一员工表示,经过"摸底"汇总到人力资源部门之后,得出愿意随迁北京的人数是"一成多"。信诚广州总部总共400多人,按要求应该搬迁的职能部门有100多人。

某部门员工表示,如果动迁北京其全部门将集体"辞职"。据了解,信诚人寿很多都是广东人,绝大部分都在此安家。

除了"离家"的艰难决定之外,员工还列举了其他理由,一是补偿不明确,数量不够。据员工称,公司对于愿意去北京按月发放"安家费",期限为三年,金额按1000元级别递增,主管级约4000元左右。对于放弃去北京的员工,公司将进行一定的补偿。据信诚内部一员工称,安家费都是"背靠背"谈的数目,而对于补助和补偿公司没有明确的文件规定,没有统一的安排;其次是公司没有动员和沟通;三是担心去北京之后最终被新招来的人替换。

其实,在搬迁消息传出之后不久,信诚的分公司出现了局部的人事变动。2010年12月20日 广东分公司总经理郑少玮离职,12月23日北京分公司总经理方志男离职,春节后负责营销员业务的助理首席执行官也离职。据了解信诚以前各岗位相对稳定,一般岗位两三年才会变动,但春节前后已有10多人辞职,"都是普通员工中职级更低的,年终奖不多也就放弃了。"

信诚内部一员工表示,公司往年发放年终奖,只要在职3月31日,不管你4月走还是留,都会按时在4月上旬打到员工账户。

在信诚布局搬迁期间,据了解,其2月份的保费收入只达到预定目标的76%,而且一月份也没有达标。在信诚人寿,"开门红"以"一季度"来计,一般一季度的保费收入往往要超过全年业绩三分之一。但是,现在已在两个月都没达标,且第三个月还临近搬迁的情况下,一季度达标或遇到很大的困难。

按以往惯例,公司业务达成即会在公司内部发喜报,但是员工最近得到的是敦促性公文,"我们距离目标达成还有很大一段距离,大家要在接下来的时间加倍努力"。

此外,据了解,信诚人力资源主管在北京招聘从年前持续到年后,收获不太理想,员工透露"有部分岗位招到了,主要的岗位还是比较难,最多招了十人左右"。

动迁背后

对于做大做强综合金融的中信集团来讲,保险是一块拥有巨大"潜力"的业务领域。目前,中信银行、中信证券、中信信托等业务都颇具规模并进入较好发展通道,唯有保险仍处于"起步"发展状态。但是作为能够带来源源不断现金流的保险业务,将是综合性金融控股企业不可缺少的"重棋"。

现在保诚集团与中信集团各占信诚人寿50%的股份,信诚人寿CEO在过去十年一直由保诚集团方面派驻,公司管理、业务、文化主要受外方影响。

信诚人寿从成立发展至今已10年,2009年开始盈利,当年保费收入40.2亿,净利润8000万,"2010年应该过亿。"一位信诚人寿人士估计。

不过,与其他公司的发展势头相比,信诚人寿作为最早进入的外资寿险公司,初期业务发展势头强劲,但是2009年,在外资寿险中第四排名被华泰人寿取代,滑入第五位。

目前,信诚人寿在33个城市设立了分支机构。"要想做大很轻松很容易的,如把中信银行这个渠道一拿过来了不得,现在合作毕竟是少量,只是开放了部分,当地的中信银行不一定开放,因为合作中有排他性。"对于信诚人寿与中信银行的协同效应,信诚一知情人士称。

一位外资寿险公司人士表示"如果还是外资控股或各占一半来讲,发展还是有一定难度的。"

"迁到北京后,如果中方慢慢地收回股权,那么中方肯定要去改变,不仅是管理的思维还是整个运作的模式肯定有一些变动,这个也是正常的。"上寿险公司人士分析。

据了解,信诚人寿2月份的保费收入只达到预定目标的76%,而且一月份也没有达标

2010年外资(寿险)排行前十名

公司名称	总保费(亿元)
友邦	84.703318
中意	61.461065
华泰人寿	60.641403
信诚	54.141553
光大永明	51.059543
中英人寿	49.254530
招商信诺	32.356405
中美大都会	25.396776
中宏人寿	20.069801
海康人寿	17.197075

资料来源:保监会

电销市场份额恐"缩水" 平安综合金融超市产品补缺

本报记者 欧阳晓红 北京报道

"一险独大"的财产保险业终究要面临汽车增长"极限"的挑战。眼下的北京限车令和全国性鼓励汽车消费政策的退出是否会让这一挑战较早到来?

2011年电话车险市场的硝烟已经燃起,车险电销一哥——平安产险在3月1日既其实现1天赔付一周年之际,又推出3.0版车险服务承诺,即在维持车险一天赔付承诺不变外,推出免费道路救援升级服务。

平安产险副总经理史良洵表示,平安电销车险市场份额将受挤占;不过,平安并不担心,其将会用综合金融超市的其他产品去"补缺"。

竞争与挑战

人保财险副总王和表示,车险快速发展并没有错,但从行业持续健康发展角度看,"一险独大"则是我们需要深刻思考的问题。此外,北京的限车令、全国性鼓励汽车消费政策退出让2011年的电销车险市场增添了很大的不确定性。

一位人保财险相关负责人士称,就短期而言,"限购令"只会对局部市场产生一定的影响,并不会改变市场发展的大格局;但从长远看,这可能是影响未来车险发展的一个因素。史良洵表示,这两个因素无疑会给车险带来负面影响,也因此要客户提供多元化的保险产品。

据第三方调研结果显示,车主的最基本服务需求仍是尽快理赔,在总共5464名受访者中,约64%的人希望实现一天赔付。据悉,同期统计的平安车险理赔服务满意度也达90.21%。

而在满足了客户的最基本需求后,平安聚焦于增值服务。因为约67%的受访车主称,最需要紧急道路救援类服务,平安产险据此推出免费道路救援服务,承诺凡平安车险VIP客户和通过电话、网络购买平安商业车险客户,均可在保单有效期内,免费享受道路救援服务,不限次数。救援的服务内容包括接电、紧急送油、紧急加水、困境道路救援等。

当然,史良洵并不否认,服务升级的同时也会带来成本的增加。但他说,专门测算过,可以通过其他成本的优化来抵消服务客户的成本,如在管理成本方面,优化流程、精化人员、自动化处理减少人为操作等。

就在平安产险打出车险理赔服务升级牌的同时,其竞争对手人保财险也在发力。人保已建成密云职场和南海职场等,目前正在筹备第四个职场,它们的建立将令人保电销所需的硬件设施得以完善,使其理赔服务快速、便捷。

综合金融

专家预测,2010年行业的电话营销保费规模将达到200亿左右,占保费收入的5%,预计2011年将突破400亿。而去年人保财险电销保费收入达近40亿,2011年有望冲破100亿保费大关,据此人保的电销市场份额将占25%。

对于"人保财险电销冲破100亿保费大关"带来的压力,史良洵说,可能的对策是"两条腿"走路,不断夯实服务,提升客户续保率的同时,给客户提供更多的保险产品,如意外险、健康险、家财险、车险,包括其他金融产品,既用平安金融超市的产品去"弥补"电销市场可能被挤占的份额。

"是的,综合金融是平安的一大竞争优势,可能也是未来的发展趋势。"一位市场人士说。目前,中国人保也有此打算。如2010年产、寿险、健康险一条龙交叉销售的利润贡献达70亿;在其"一条龙"服务中还包括提供非保险板块的综合性产品。

中国平安的表现是,根据其2010年中报显示,产险保费收入的13.6%来自交叉销售,企业年金受托业务的17.7%和投资管理业务的6.0%来自其他专业公司的介绍,银行新增公司业务存款、新发信用卡、信托计划募集资金,交叉销售贡献占比分别达22.0%、61.9%和11.6%。

不过,据一位知情人士透露,平安内部欲在2014年平安产险超越人保财产的计划估计难以实现。他说,有着大城市优势的平安财险除上海、深圳的市场份额超过人保财险外,其他省份城市均位于人保财险之后。

据悉,从2010、2009保费增量看,每年人保财险都超出平安财险100亿,存量方面,平安产险较人保差800亿、900亿。"既然增量赶不上,谈超越何其容易;即使倒过来算,平安财险需要八九年才能超过人保财险。"上述知情人士说。

2010交通银行沃德财富博览会北京站系列报道之六

连平:稳步推进利率市场化建设

尹冉/文

何时实施利率市场化,是一个有争议的话题,而如何稳步的推进利率市场的建设,也是很多经济学家关注的。在交通银行沃德财富论坛上连平先生给出了他对推进利率市场化的几点看法。

我们谈利率市场化,也就是谈利率的自由化。利率市场化是一个很长的发展过程,中国利率市场化已有十多年的历史,在很多方面,包括国债、金融债、企业债,基本已经市场化。对银行业来说,利率市场化也在推进。现在贷款利率向上浮动是没有限制的,向下浮动有10%的限制。存款上限是管住了,但是存款向下浮动是可以放开的。为什么要把这两个限制住,主要是因为这种完全的自由化、市场化,风险是必须要加以高度关注的。银行体系的稳定,对于货币政策的实施,整个经济的稳定运行是非常关键的。历史上的例子可以证明,利率市场化推进之后通常会遇到一个阶段的整个金融体系的麻烦,整个经济运行的麻烦。利率市场化还和整个货币政策和宏观经济运行有很大的关系,推进利率市场化的过程中,一般认为利率水平是会下降的,尤其是贷款利率水平是会下降的,但是如果这个阶段宏观上需要控制经济过热,需要促进增长,就要把利率抬上去。但是利率市场化有可能导致利率水平下降,对宏观政策的效果就会带来一系列的负面影响。这些问题都是在促进利率市场化的过程中不得不加以考虑的。

当前推进利率市场化的条件和几年前相比有了进一步改善,整体运行的情况比较稳健,经济增长速度相对处于较高的水平,银行业经过多年的改革,尤其是大型的银行比较健康,整体实力比较强,承受的能力比过去好很多。还有非常重要的就是银行业的监管有了很好的推进,这对推进利率市场化是比较好的条件,但尽管如此,还是需要看看推进利率市场化的条件还有哪些不足。我想是三个方面。第一就是市场,现在我们金融市场体系越来越完善,但是货币市场,资本市场,银行的存贷市场,还有急待发展的延伸产品的市场,这些市场相互间的沟通和西方的成熟市场相比差距非常大,所以利率市场化推进的效果就会比较有限。还有融资结构的问题,目前直接融资急需加快步伐发展,利率市场化推进之后,贷款利率的水平明显回落,企业发债跟企业去融资,可能成本没有多大的差距。加上毕竟信贷还比较方便和容易,这样就会阻碍直接融资发展的步伐。再者,收入结构的问题。现在中国的商业银行通过中间业务的收益只有占到整个银行业的20%还不到的比重。但是在西方国家,甚至在我国香港地区都在35%以上,高的达到50%。对于中资商业银行来讲,利差小了影响就太大了,这些都会对未来的利率市场化进程产生影响。还有就是宏观经济问题,这个问题可能是更难的,现在中国的储蓄率很高,经济增长速度很高,境外资本流入,每年都保持在一个比较大的规模,流动性是十分宽裕的。境外流入比较多,就要对冲,用存款准备金率的方式把这些钱收进去,市场的资金需求和供应,是通过货币政策这一比较严厉的手段加以调控。然而,利率市场化是由供求关系来决定贷款的价格,决定存款的价格,是个市场化的东西,在现在高度的,严格管理的情况下推行利率市场化显然不是一股道上跑的车,放在一起,本身供求就有非常大的扭曲。

我们在推进利率市场化的过程中遇到了很多困难,要引以为教训。要有充分的准备,完全实施肯定会带来一定的波动,或者是比较严重的波动,是把这个波动期放在当前,还是放到未来的一个什么时期,是放在现在条件相对来说不太具备的时候,还是到未来条件相对比较好的时候加以推进,这都是需要谨慎加以考虑的。当然,利率市场化还是应该进一步推进,因为中国经济确实太需要这些市场化的东西了,需要推进利率市场化,来使货币政策实施的效果更好,使得直接融资和间接融资的比例能够向更加合理的方向转化,尤其是当前人民币汇率机制的完善,也都需要利率市场的推进。

沃德
丰沃共享 厚德载富
one to one focus makes more

中信国安二股东变现 人保系杀入被套

本报记者 陈旭 北京报道

2月28日，具有A股市场热宠的锂矿及锂电池概念的中信国安（000839.SZ）公布2010年年报，除了净利润下降近5成外，公司原二股东中信国安集团（下称“国安集团”）将4000万股流通股抛售一空，套现约5.76亿元。

但伴随着该股股价边升、二股东边撤，“人保系”大成基金旗下一只产品和中国人保资产管理公司旗下一产品却大手笔“杀入”中信国安，成为第二大和第三大流通股股东。

Wind统计显示，中信国安2010年第四季度成交均价为14.17元/股，以3月4日该股收盘价12.46元/股计算，“人保系”新进购入的股份账面浮亏约超过5000万元。

二股东高位套现

2010年，在资金一波波的顶“锂”膜拜中，相关概念股鸡犬升天。2010年9月27日-11月2日期间，锂电池概念板块迎来一波上涨行情，板块涨25.42%。Wind数据显示，此间，中信国安股价上涨17.19%，国安集团首次减持该股1570万股，套现约2.41亿元。

2010年11月3日-12月22日，国安集团通过集中竞价再次减持中信国安1571万股，此笔减持套现约2.34亿元。期间，中信国安股价暴跌20.12%，锂电池概念板块下跌14.13%。据Wind统计，12月24日-31日，国安集团清空了手中剩余的859万股中信国安，套现约1.01亿元，此时，虽然股价相对于前两次减持时下跌不少，但大股东在2010年内抛空中信国安的决心可见一斑，而且这导致中信国安此间股价表现明显弱于锂电池板块和同行业个股。

国安集团减持4000万股中信国安累计套现约5.76亿元。但是如果追溯这4000万股的来历，国安集团的获利远不止如此。

中信国安目前第一大股东为中信国安有限公司，持有公司41.42%的股权，而国安集团则持有中信国安有限公司50%的股份。

2006年8月，为了获得国安集团手中价值4.97亿元的青海国安盐湖资源综合开发项目，中信国安以12元/股向8家机构定向增发1.2亿股，1亿股获机构认购，剩余2000万股由国安集团获取，作为部分收购款。中信国安因此收购获得锂电池概念。此外，中信国安向国安集团支付了2.57亿元现金。在此后中信国安的分红和配股后，国安集团又获得了1800万元现金和2000万股股权，据此计算，在原价4.97亿元的项目上，国安集团累计获得了8.51亿元的现金，净赚71.23%。

“我们不赞成概念炒作。”中信国安董秘廖小同在接受本报采访时表示。值得注意的是，国安集团的减持区间是自解禁2年后的股价高位区域。但在国安集团大笔减持之前的9月3日，媒体报道称中信国安将和国安集团联手斥资180亿元整合锂电池上下游产业，虽然中信国安随后公告否认，但中信国安一路走高已成既定事实，加上媒体对其锂电池项目进行了新一轮的渲染，以致该股在融资融券市场一票难求。11月2日，中信国安股价达到了17.55元的高点，国安集团在11月2日-5日连续大笔减持。

此外，2010年3月26日曾赴中信国安考察的华泰证券分析师叶洮，在4月6日的调研报告中写道：“公司致力于打造完整锂电池上下游产业链，即普通碳酸锂—电池级碳酸锂—电池正极材料—锂电池。目前已经和日本丰田通商会社、成都开飞高能化学工业公司签订了合作意向书。”2010年，叶洮连续推出了三篇研报，力推中信国安。

机构操作大相径庭

2010年，赴中信国安调研的基金公司有中邮、新华和招商三家，而他们调研后都没有购买中信国安的股票。

当年第四季度，易方达和融通旗下基金大手笔减持了中信国安的股票。

而当年11月份参与中信国安调研的中国人保资产管理公司，其一只传统-普通保险产品第四季度豪迈吃进1439.49万股，成为中信国安第三大流通股股东。

大成价值增长基金第四季度则持有1524.09万股中信国安，成为第二大流通股股东。在中信国安前十大流通股股东中，该基金在去年二季度持871.99万股，三季度并未出现，所以假设第四季度持股全为新进，那么，截至2011年3月4日该股收盘价12.46元/股，以去年第四季度成交均价为14.17元/股推算，该基金账面浮亏约达2606.19万元，上述人保保险产品账面浮亏约达2461.53万元。

此外，中信国安2010年中报前十大流通股股东中的大成蓝筹稳健基金，在第三季度也从该股前十大流通股股东名单中消失。

公开资料显示，中国人保是大成基金的控股股东，并且，大成基金董事长张树忠同时兼任中国人保资产管理股份有限公司副总裁、党委委员。

记者采访了中邮基金投研人士，他表示，在调研后，中邮投研层面认为中信国安的重点项目不确定性太强，锂电池概念能否支撑股价存疑，所以投委会没有通过入股中信国安。招商基金投研人员表示，在对中信国安进行调研后，对其的投资计划被否决在了研究层面，原因与中邮基金类似。

至于中国人保资产管理公司为何大笔入股中信国安，记者未能从公司得到回复。而大成基金表示，这缘于大成价值增长基金经理对此行业的长期看好。但记者注意到，锂电池行业中，大成基金一贯重仓的杉杉股份，却在2010年3月遭其抛售。

齐鲁证券首席分析师李世彤告诉记者：“中信国安调控股价的能力一直比较强，2009年认股权证行权前就是一个例子，释放了多个利好，时间点拿捏相当准确，最近几年中信国安的业绩并不是很好，不排除国安集团在套现后将资金重新补充进中信国安的情况。从年报也可以看出，国安集团也一直在向中信国安提供贷款担保。”记者注意到，中信国安的股价曾在2008年底至2009年8月暴涨近300%。

觊觎重组 资金豪赌“帽”中故事

本报记者 仇子明 上海报道

本应于3月3日发布亏损年报，并成为2011年首家被暂停交易的上市公司——*ST海鸟（600634.SH），将延至4月2日发布年报。

同样连续三年亏损而将被暂停上市的还有*ST关铝（000831.SZ）和*ST金城（000820.SZ）。但在三股“临刑”之际，资金并没有明显离场的迹象，反而在春节过后还屡屡上涨。

据本报统计，另有7只个股因连续两年亏损而“披星戴帽”，以*ST打头，却亦被各路资金疯狂追逐，其中不乏机构投资者。

> 不仅仅是营业部游资和神秘资金，机构投资者也加入了ST股博弈之中

资金押宝“绩优股”的逻辑只有一个：等待这些“不死鸟”重组。

狙击“绩优股”

1月26日-3月4日，*ST关铝、*ST金城和*ST海鸟分别上涨31.81%、15.18%和12.07%，超出同期沪指9.89%升幅。

1月20日，*ST关铝预亏2亿-2.3亿，因连续三年亏损，将于3月18日披露年报并等待被暂停上市。不过，该股股价自1月25日探底5.75元后便猛然发力上攻，截至3月4日收于7.79元。从金融界个股资金流向可以看到，*ST关铝近20日资金净流入达1.2亿。

不仅仅是营业部游资和神秘资金在赌“绩优股”的重组，即使是机构投资者也加入了ST股博弈之中。

经记者统计，2010年第四季度有15只ST股的前十大流通股东中出现机构身影，其中机构在前十中占据五席以上的ST股亦达5家之多；*ST张股、ST长信、*ST偏转、*ST宝诚、*ST春晖为机构当季新进驻个股。

不过，基金亦并非百发百中。

2月23日，鼎盛天工因连续两年亏损而被实施退市风险警示，更名为*ST盛工当日，该股便被牢牢封死跌停板，收于15.40元，3月4日，该股进一步跌至14.64元。

截至2010年上半年末，鼎盛天工本是一只鲜有机构投资者问津的“绩忧股”。但2010年7月，其公布了重组预案，机构投资者在三季度一起进场，并轮番站岗。2010年年报显示，该股前十大流通股股东中，机构投资者占据六席，且半数为新进或增持。以该股四季度均价18.53元计，若上述机构目前依然留守，则悉数被套。

事实上，“绩忧股”的股价走势大多是喜大于忧。以*ST金马为例，该股以2010年10月8日的涨停为标志，在第四季度一路蹿高。其2010年年报显示，该股前十大流通股股东中，机构投资者占六席，其中，2010年的公募基金新科状元孙建波领衔的华商策略、华商盛世分别在第四季度新进建仓618万股和520股，跻身第二、三大流通股股东，两只基金累计持1138万股，占流通盘的7.6%。

*ST海鸟的神秘资金

*ST海鸟也不乏追逐者。上交所信息显示，2011年1月7日和2月14日，该股发生三笔大宗交易，累计成交164.93万股，买方均为东海证券上海水城南路营业部；，2月15日，海鸟大股东股权被法院冻结后，意向买家“郭先生”依然于3月2日在大宗交易平台申报购买1000万股海鸟，若该交易得以完成，“郭先生”将一举成为海鸟的第二大流通股股东。

下转22版

渐回舞台中央 券商资管夹缝中崛起

本报记者 张勇 实习记者 刘晓辉 上海报道

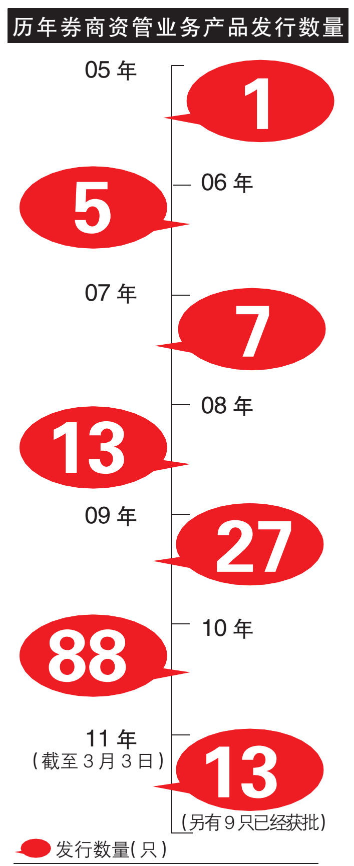
3月2日，百利电气（600468.SH）以39元收盘价创出历史新高。该股去年7月至11月因定向增发预期而飙涨至翻番，东海证券两只集合资产管理计划产品于当年三季度大手笔杀入该股，因此斩获颇丰。

这并非个例，2010年的许多只“牛股”的产生都与证券公司资产管理产品有关。与东海证券一样，兴业证券、东方证券、浙商证券等许多券商的名字因为其资管产品的赚钱能力开始让投资者津津乐道。

然而，虽然经过监管层重整后的券商资管业务起步已经6年，但真正的崛起是在2010年，并且其发展面对强大的公募基金与激进的阳光私募的夹击。即便如此，国泰君安资产管理公司的一位高管依然表示，“券商已经重新向舞台中央靠拢了”。

上海证监局的一位处长透露，简化券商资管业务审批流程是证监会目前正在计划中的工作，或许不久之后，券商资管产品的审批会更加快捷，让券商在设计产品之后能够迅速实现。

历年券商资管业务产品发行数量



发行数量（只）

数据来源：朝阳永续、经济观察报

崛起

“目前我们的资产管理业务规模已经超过了百亿。”东海证券资产管理部的一位人士近日向本报透露，“虽然不能跟管理着企业年金的中金等大券商的资管规模相比，但上百亿的规模已经能够发挥规模效益了。”

自2005年4月28日第一只券商资管产品——光大证券阳光集合理财计划成立以来，券商资管业务已经走过了将近6个头年，但前5年的发展可以用“缓慢”来形容。

统计显示，到2009年年底，券商资管产品只有53只，而2010年一年就发行了88只，并且在经过2010年的井喷之后，券商资管业务管理的资产规模在2010年年底也第一次超过千亿大关，达到了1522亿元，同比增长55.6%。

“2010年显然是我们的大年。”上述国泰君安资管公司的高管说，“券商资管发展这么快，一方面是2010年市场资金的充裕，另一方面也是监管层对我们的监管思路从谨慎转为了大力支持。”

在监管层的支持下，2010年券商资管整体规模已经超过了发展势头迅猛的阳光私募。而这种发展在2011年还在加速。

据兴业证券上海证券资产管理分公司（下称“兴业资管”）统计，2011年年初至3月3日，新成立的券商理财产品就达到13只，另有9只已经获批发行。业内人士预计，按照这种发行速度，2011年全年新成立的券商理财产品很有可能超过2010年成立的数量，达到百只以上。

“夹缝”之间

2003年12月18日，《证券公司客户资产管理业务试行办法》出台，2004年10月20日，中国证监会又发布了《关于证券公司开展集合资产管理业务有关问题的通知》，为证券公司开展资产管理业务奠定了法律基础。

券商资管业务主要分为三类，分别是集合理财、定向理财和专项理财。一开始，券商基本上只被允许发行集合理财产品，这类产品从法律上说是私募产品，但客户认购的门槛却并不高。

“券商资管最初在营销上很不容易。”光大证券资产管理部的一位负责人曾告诉本报，“虽然与公募基金有很多不同，参与我们集合理财计划的客户资产需要有5万或10万的门槛，但其实与购买公募基金的客户没有太大区别，因为在2005年，5万或10万并不能太明确地区分投资者。”

另一方面，起初监管层对券商开展资管业务还持十分谨慎的态度，并且发展公募基金是监管层工作的重点。因此，要获得产品的批文也是件很费周章的事，以至于2005年之后的三年，券商资管产品的发行几乎是凤毛麟角。而从2007年开始，阳光私募通过信托渠道开始在市场上流行，这更让券商资管陷入“夹击”之中。

但随着券商资管产品在创新中的不断丰富，以及一批券商资管产品的优秀表现，在夹缝中生存下来的券商资管开始崭露头角。

兴业资管的人士告诉本报，“我们在资产管理业务创新方面一直在尝试，比如自有资金参与集合理财产品发行，用自有资金参与对持有期超过3年的投资者进行有限保底等，我们还在研究设计量化投资以及股指期货投资相关的集合理财产品，拟在合适的时机推出。”他还表示，“券商集合理财产品起步较晚，目前总体规模与基金还不能相比，但确实这两三年，将是券商资管快速增长的时期。”

渐回舞台中央

很多券商人士不愿再提起曾“辉煌一时”的券商资管前身——2004年以前的券商委托理财，这项开始于1996年的大牛市、泛滥于1999年“5·19”的券商业务，曾因为容易出现违规且操作混乱而让众多券商和国有企业面临崩溃或走到尽头。

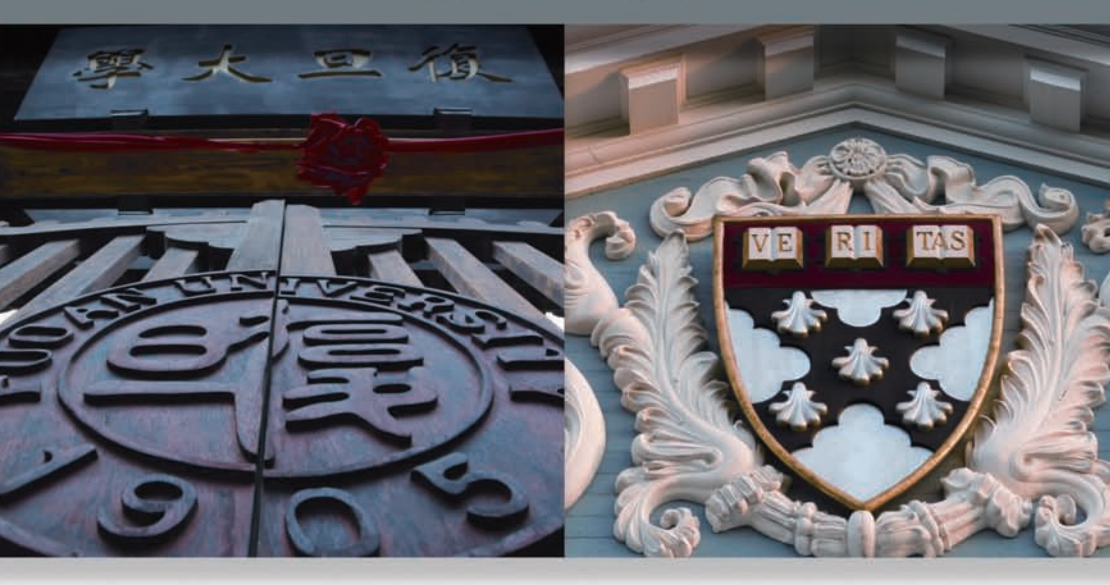
与1998年才起步的公募基金以及当时尚未面世的阳光私募相比，2000年前后的券商委托理财无疑是处在股市舞台的最中央。

“如今的券商资管业务可以说是‘脱胎换骨’了，无论从监管方式、业务模式还是券商自身的定位，资管业务已经有了发展的体制基础。”上海证监局的一位处长说，“2010年的快速发展，也从另一方面说明了监管层对资管业务发展的肯定。”他还表示，简化券商资管业务审批流程是证监会目前正在计划中的工作，“但券商自身也应该做好转变的准备，尤其是观念上”。

兴业证券董事会秘书处总经理梁文忠告诉本报，证券公司业务及收入结构未来将发生重大变化，资产管理业务、融资融券、直投顾问业务占比将快速上升，传统经纪业务及收入比重下降是必然趋势。

或许未来很长一段时间，还能够发现不断在“牛股”背后闪现的券商资管身影。

哈佛商学院、复旦大学管理学院联袂推出
以服务创造竞争优势—中国课程
2011年5月29日—6月2日
哈佛中心（上海），中国



本课程旨在帮助您有效地界定和规划企业的服务愿景和战略。分析“服务利润链”，把握服务客户的真正价值；掌握“认同商数”，培养员工和客户对企业的主人翁意识和忠诚度，帮助提高企业利润。中英文授课，案例讨论生动活泼，理论与实践紧密结合，帮助您洞悉中国及亚洲市场的无限潜力，以服务打造企业竞争优势。

敬请关注2011年相关课程：

专业服务公司发展战略—中国课程
本课程帮助您制定专业服务企业最佳战略。融洽客户关系，领导团队成长，保持高利润，打造世界一流专业服务企业。

赢利增长营销战略—中国课程
本课程通过探索全球领先营销实践，助您企业建立持久的竞争优势。

详情请洽：

复旦大学管理学院 SCHOOL OF MANAGEMENT FUDAN UNIVERSITY
复旦大学管理学院
高级管理人员发展中心国际部
刘欣
电话：+86-21-2501 1036
+86-21-2501 1031
邮件：IEDP@fudan.edu.cn
网站：www.fdsm.fudan.edu.cn/hbs

HARVARD BUSINESS SCHOOL
EXECUTIVE EDUCATION
哈佛商学院
哈佛中心（上海），中国
高管培训课程客户服务部
耿艳青
电话：+86-21-5012 1606
邮件：harvardchina@hbs.edu
网站：http://cn.exed.hbs.edu/

中国私募界未来的巴菲特们

本报记者 赵娟 北京报道

2月底,伯克希尔·哈撒韦投资公司董事长巴菲特发出他一年一度的致股东的一封信。在这封信的开头部分,巴菲特列出公司股票当年及历年的收益情况,如今这个表格已经记录了从1965年到2010年46年的业绩。

伯克希尔公司的每股账面价值从19美元增长至95453美元,年复合增长率达20.2%,累计增长490409%,这样的业绩已经让人审美疲劳。但是,让人惊叹的是,46年来,只有2001年互联网泡沫破裂和2008年金融危机这两年,伯克希尔出现亏损,其余44年,巴菲特全部盈利,而亏损的这两年也均跑赢标普500指数(包括分红)。

这其中,巴菲特共有38年跑赢指数,概率为82.6%,仅有的跑输指数的8年,年平均跑输指数幅度仅10.68%。

稳定回报与高回报并不冲突,这或许也正是“股神”难以媲美之处

伯克希尔不是一家对冲基金,但没有人能说这不是绝对回报。绝对回报,追求在任何市场条件下都取得稳定正收益。

国内的私募基金发展最长者不过4年,但发展速度极快,大多数私募基金都以“绝对回报”为明确的目标,这也是其与公募基金赚取相对收益最大的不同。几乎每一年,都有新的业绩领跑者出现,但同样几乎每一年都是“城头变幻大王旗”。

谁才能成为中国的巴菲特?

15家相对连续盈利私募

让我们来看看中国这些巴菲特的信徒们吧。根据Wind提供的基础数据分析,在成立三年以上的52家阳光私募基金中,仅北京星石和深圳金中和旗下产品的平均收益实现了2008年-2010年每年盈利,但2009年他们没能跑赢沪深300指数。

而成立四年以上的北京淡水泉、深圳明达、上海涌金、上海景林4家私募除2008年外,旗下产品平均收益实现了三年盈利。与沪深300指数相比,这4家老牌私募2008、2010年跑赢指数,概率为50%,但2007和2009年,他们跑输指数的幅度平均达到63.58%和43.06%。

当然,新生代的私募基金们正在崛起之中。那些成立了两年以上的私募基金,2009年和2010年连续两年旗下产品平均实现正收益的私募数量就有所增加,达到64家。但这两年连续盈利且跑赢沪深300指数的私募数量则仅剩下9家,分别是上海混沌、深圳翼虎、深圳龙腾、北京源乐晟、广东新价值、上海向日葵、上海尚雅、深圳尚诚和美联融通。许多私募在2010年跑赢指数但在2009年跑输指数。

以他们的“老师”巴菲特连续盈利和跑赢指数为标准,不包括2008年的表现,上述15家私募在目前200多家阳光私募基金中相对年度连续盈利能力较强。

在仅有的连续三年盈利的两家公司中,深圳金中和今年初经历了人事动荡,前投资总监邓继军和研究总监彭迅双双离开自立门户,金中和在2010年虽然跑赢指数但收益率仅为1.22%,其接下来的表现不得而知。

不过很多国内私募表现的一个共性是,即使熊市时相对指数表现较好,但牛市时表现较差,与巴菲特跑赢指数年份82.6%的概率以及跑输指数平均仅10.68%的幅度相比,他们在捕捉上行机会时,显然不如“股神”果断。

绝对回报还是高回报?

除了实现年度连续盈利,对于成立时间较短的国内私募而言,月度盈利能力更能代表业绩的稳定性。

本报计算了过去36个月,成立3年以上的52家私募基金旗下产品平均上涨下跌月数占比的情况,其中上涨月数占比最高的几家公司分别是北京星石、上海朱雀、上海理成、深圳尚诚,北京星石的上涨月数比例占到73.15%。

值得注意的是,52家私募中多数旗下产品平均上涨月数占比超过了50%。而上述相对连续盈利的老私募中,明达、金中和、景林、涌金、尚雅、淡水泉等一些公司的月度盈利稳定性略显一般,上涨月份占比都仅在50%-55%。

从多个指标看,以稳健风格著称的北京星石,的确在实践着绝对回报。成立3年以上产品中,星石旗下3只产品的任意连续12个月最低回报值为正,而下行风险较大的私募这一值则能达到-69%,行业该平均值为-38.98%;从国际上常用的扣除下行风险后的收益指标索提诺比率看,私募排排网统计,星石的这一比率在成立3年以上产品中最高,表明承担相同单位下行风险能获得更高的超额回报率。

成立3年以上私募连续稳定收益比较(均为旗下产品平均值)

私募公司	2008-2010年上涨月数占比(%)	平均年度回报(%)	成立以来下行风险	风险度	成立以来波动率	风险度
北京星石	73.15	38.66	0.07	低	0.02	低
上海朱雀	69.44	52.69	0.19	低	0.04	低
上海理成	66.67	70.36	0.26	中	0.07	中
深圳尚诚	66.67	59.90	0.42	高	0.11	高
深圳合赢	63.89	75.34	0.31	中	0.07	中
淡水泉(北京)	56.48	135.04	0.36	高	0.07	中
上海景林	55.56	145.68	0.27	中	0.06	中
上海涌金	56.25	97.75	0.17	低	0.05	中
深圳明达	53.70	94.30	0.37	高	0.09	高
深圳天马	62.22	86.79	0.34	中	0.08	高

数据来源:Wind 数据截至2010年底

上海朱雀的下行风险和波动率等控制也较好,且上涨月数占比较高,只是在2008年损失了20.26%。

强调风险控制也可能会丧失机会,与年涨幅动辄100%的冠军私募相比,真正追求绝对收益的私募一般更难以成为短期的业绩冠军。从年度平均回报一值看,北京星石旗下产品平均年度回报仅38.66%,远不及同样成立3年以上的上海景林、北京淡水泉和上海尚雅,他们旗下产品的平均年度回报高达145.68%、135.04%、96.51%。

但从产品的月度波动率和下行风险看,淡水泉和尚雅成立以来的这两个指标都较高,景林居中。

私募排排网研究员彭晓武指出,并不是所有私募基金都以小幅稳定收益来实现绝对回报,而对于投资者而言,选择稳定的绝对回报还是某一年度的高回报或波动率高的高回报是个人的投资风险偏好问题。

不过,在巴菲特的业绩中可以看到,20%的年复合增长率着实不低,46年来最差的业绩不过跑输指数20.5%,可见稳定回报与高回报并不冲突,这或许也正是“股神”难以媲美之处。

殊途同归

本报还统计了所有成立1年以上私募旗下产品的下行风险和波动率指标,一些新成立私募虽然没有长期业绩记录,但月度波动率和下行风险控制较好,突出的除了星石还有深圳中睿合银和天津远策。

好买基金研究中心CEO杨文斌指出,巴菲特管理的并不是对冲基金,他的价值投资策略很多时候是重仓持有一家公司,甚至买断股权,更像实业或股权投资者,而在国外大多数对冲基金是通过对冲或杠杆策略来实现绝对收益,在A股市场,阳光私募暂时还不能投资股指期货,实现绝对回报的道路也是不同的。

在所有私募中,北京星石的江晖以量化指标明确提出了对绝对回报的追求,他将长期收益目标设定为五年期及以上的长期复合年化收益率达到15%-20%之上,将风险控制目标设定为任意连续六个月的下行风险控制在5%-10%之内。

而张益驰管理的天津远策的投资理念则是“大胆假设、小心求证、谨慎投资”,虽然没有明确提出量化的风控指标,不过张益驰坦言,最多10%的下跌就是不能接受的了,他主要通过对大势的判断尤其是股票估值安全性的把握来控制风险。实际上,去年远策旗下产品的平均收益率达到10.2%,略好于星石的4.73%。

而深圳中睿合银的掌舵人刘睿也十分厌恶风险,他的特点是高频率交易,常常高仓位快进快出,通过仓位控制、波段操作和严格止损控制风险。刘睿的策略是,震荡市、熊市、牛市要有不同的仓位,而震荡市中3%即是止损点,熊市中则更低。与星石和远策相比,中睿合银进攻性更强,2010年中睿合银旗下产品的平均收益率是19.5%。

上述几家私募都有一个共同特点是,不以短期业绩为卖点追求规模扩张。一位私募基金经理总结,这些同行中,江晖看大势,张益驰靠选股,刘睿做交易,再如上海博弘投资的刘宏做量化套利,都殊途同归——以追求绝对回报为目标。

西南、国都谋划联姻 吸收合并可能性最大

本报记者 胡中彬 程志云 北京报道

国内首个上市券商并购事宜正在酝酿当中。

2月28日晚间,西南证券(600369.SH)突然刊发重大事项停牌公告,称正在筹划有关重大重组事项,尚存在不确定性。

随后,媒体爆出西南证券拟与国都证券进行并购。

本报就此询问西南证券方面人士,其默认上述消息,称将在最近几个工作日内刊发进一步的公告。

国都证券董事会秘书朱玉屏对本报明确表示,公司确实正与西南证券进行洽谈重大事项,但目前仍处于意向性阶段,尚未有任何实质性进展。

本报从了解该交易的人士处获悉,并购事宜已基本敲定,完全系市场主导。据悉,西南证券吸收合并国都证券的可能性最大,具体细节仍在洽谈中。

有监管层人士表示,目前证监会尚未收到双方关于上述交易的信息,但由于西南证券与国都证券的互补性较强,料证监会对此将持认可态度。

“猎食”缘起

一位了解上述交易的人士称,该动议由西南证券方面发起,国都证券方面则有意“深入探讨”。目前来看,西南证券与国都证券联姻的原因、逻辑等都已经非常清晰。

目前,已有多位相关人士明确确认了两家券商正在进行并购重组的事实,具体方案仍未落实。

去年刚刚完成定向增发的西南证券目前手握重金,截至去年三季度末,其账上的货币资金近90亿元,资本实力雄厚,市场上传言西南证券一直在寻找潜在并购对象做大公司规模。

重庆市市长黄奇帆去年给西南证券描绘了3年内市值力争突破1000亿元大关的蓝图,对此,西南证券董事长翁振杰表示将全力研究银、信、证三方合作的金融创新。

目前,券商竞争日益激烈,资本实力直接与竞争力挂钩,这让中小型券商的日子并不好过,而国都证券一直属于较“干干净净”的中小券商,这让与国都证券联营的可能性摆在了西南证券面前。

根据三季报,西南证券总资产已达到186亿元,净资产108亿元。按停牌时的价格,其目前市值规模约为275亿元。国都证券的规模则相对较小,其2009年的净利润为3.5亿元,若按照10倍-20倍的静态市盈率计算,其市值约为35亿-70亿元。

业内人士称,尽管西南证券手中依旧握有重金,但换股的方式对双方都更具有吸引力。而据了解,该笔交易也初步确定为吸收合并的方式,目前双方正在详谈方案的细节。

据悉,一位监管层人士称,目前证监会尚在等待双方的正式文件,但由于二者属于完全市场行为,且在业务上并无太多直接冲突,料能够容易得到监管层的认可。

资料显示,截至2009年末,国都证券下辖18家营业部,大多数位于北京、上海等经济发达地区,而西南证券的营业部数量不多,且居于重庆地区,因此二者互补性非常明显。

国都“曲径”

国都证券成立于2001年12月28日,是在中煤信托投资有限责任公司(现更名为中诚信托有限责任公司)和北京国际信托投资有限公司(现更名为北京国际信托有限公司)原有证券业务整合的基础上,吸收其他股东出资成立的综合类证券公司。

知情人士称,国都证券2008年进行了一轮增资扩股,当时管理层对未来进入资本市场有过远景规划。

2009年,证监会通知要求拟上市券商须具有“较强的市场竞争力”和“良好的成长性”,其中包括经纪、承销与保荐、资产管理等主要业务中至少有两项收入水平位于行业中等以上或至少有一项进入行业前10名,且至少有一项业务净收入增长率近两年位于行业中等水平以上。

事实上,从国都证券的业务结构和实力来看,经纪业务和资管业务是其相对较好的业务,但要达到上市指标仍有很大的差距,IPO之路并不通畅,而券商借壳上市之路也早就被证监会关闭,国都证券距离上市越来越远。

通过变通方式实现上市成为可行的途径,因此,当西南证券抛来绣球时,国都证券也表现出了主动。

“国都证券的股东比较分散,大股东相当于人保集团,人保集团也对旗下资产进行过规划,在资产证券化方面也有一些想法,因此,大股东方面的人保集团是很有意愿支持公司上市的。”上述接近交易的人士称。

而事实上,消息人士称,该笔交易真正的幕后推手该属国都证券第二大股东北京国际信托方面。据了解,北京国际信托内部也明确认可了国都证券联姻西南证券上市的方案。

治理乱象丛生 基金“纪要门”引发监管层关注

本报记者 陈旭 北京报道

月与灯依旧,不见去年人。据Wind统计,今年初至3月3日,已有63只基金的基金经理发生了变更,10家基金公司更换了董事长、总经理或副总经理。由此牵扯出一桩桩的“绯闻”,让中国基金业倍显尴尬。

这也引起了证监会的注意。本报从监管层处获悉,如基金公司行为不违反相关法规,监管层很难直接对此进行干预,相关问题的处理办法还在研究。

股东,总是股东

近期,一份网络上流传的“东方基金董事会会议纪要”将东方基金推入漩涡。该纪要显示,这一董事会召开于2010年2月2日,主要内容是围绕10天后离职的东方基金核心人员,原分管投研的副总经理,东方精选、东方策略基金经理付勇。该“纪要”中的内容单刀直入式地暴露公募基金业所存在诸多问题,其核心仍是股东方与经营方的利益博弈。

3月1日,东方基金公告董事长变更,去年8月26日已经因董事会换届而离职的原董事长李维雄正式被东方基金大股东东北证券总裁、副董事长杨树财取代。

去年12月28日,东北证券为选举出第七届董事会成员而召开2010年第四次临时股东大会后,李维雄的名字已未出现在东北证券的董事会名单上。

经历过东北证券借壳S锦六陆上市的股民,对其2007年初停牌前的11个涨停和正式更名为东北证券后8月份复牌首日暴涨216%的场景似乎津津乐道。但东北证券上市功臣,曾任董事长、总裁的李维雄在东北证券成功上市后,成为副董事长一事,却鲜被提起。

2008年1月,曾任吉林省副省长,主管多个要害部门的矫正中出任东北证券董事长。李维雄昔日旧部杨树财则出任东北证券总裁、副董事长。在卸任之前,曾经领导筹备过东北证券和东方基金的李维雄,在东方基金员工的口中,并无太多非议。

“程红任总经理时,虽然李总也和程总有摩擦,但是绝对没有那么严重。”东方基金内部人士对2006年时的公司气氛非常怀念。彼时,东方基金的投研已见起色,公司发展处于上升阶段。

2009年8月18日,东方基金公告单宇被聘为新任总经理。但与李维雄同样出身于吉林信托系和东北证券的单宇,在到任后却掀起了轩然大波。记者就“纪要门”中李维雄与单宇激烈冲突之处求证了单宇曾经任职的天治基金相关人士,“单总在时,对投研的管理非常硬朗。”

付勇是李维雄在东方基金成立时“钦点”的心腹爱将,种种矛盾累积下,东北证券的内部矛盾终于在东方基金的内部产生了激烈冲突。

如基金公司行为不违反相关法规,监管层很难直接进行干预

本报从监管层处获悉,虽已对东方基金管理人员进行了约谈,但就如宝盈基金出现总经理陆金海干预投研等问题时一样,如果没有违法问题,监管部门只能敦促股东方协调好内部管理事宜,唯一可以采取的手段则是限制公司新发基金的资格。

治理乱象层出不穷

存在着问题的绝不只有东方基金一家,套用分析人士江赛春的话,这算是小问题。

记者采访过多位基金公司总经理,加强从内部拔擢人才虽每每被提起,但实际情况是,基金业内部任人唯亲的现象非常严重。在北京的一家银行系基金中,关键岗位上有多位员工的父母是该基金公司大股东的高管。一度被誉为国内最轻松基金公司的该公司,在2010年爆发了大规模的投研高管出走;近日公告多位高管更替的银河基金,新任董事长和两位副总经理都出自大股东银河证券,并且皆为党委委员。去年银河基金明星基金经理王忠波离职时,对于是否因为在公司内部没有上升空间而离开的问题,其选择了沉默。

在东方基金近日公布的董事会名单中,新任独董矫艾辛,曾任中国银行长春分行营业部经理、营业部、贸易部及外联副行长等职务。对于其和东北证券董事长矫正中的关系,本报没有从东方基金处获得答案。

“我们希望今后不再出现基金公司中大股东一言堂的现象。”宝盈基金一位董事曾向记者表示。

近日,北京证监局局长王建平在2011年度辖区基金监管工作会议上要求今年北京辖区基金监管要做好五方面工作,其中第一就是引导公司完善治理结构,增强公司合规和风控管理能力。

每一次基金业产生问题,受害的都是投资者,对于基金公司内部管理上的相关问题,除了目前监管层手段不多外,正在修订的《基金法》也未能给出太多的办法。

“实际上,证监会之前倡导的分散股权的办法能够起到一定的预防股东方一股独大的问题。”一位接近监管层的人士告诉本报。希望有一天,“付勇们”在离职时,不用再留下《苦难辉煌》和《杜拉拉升职记》这样的“励志书籍”,而投资者们也不必只有一声叹息。

觊觎重组 资金豪赌“帽”中故事

上接21版

*ST海鸟自2008年7月以来,便筹划重组,曾计划卖壳予吉联房产,但因控股股东上海东宏实业未能与债权人达成共识而失败;2010年7月,上海东宏实业拟将股权转让给无锡地产商鲍崇宪,后者承诺条件允许将对上市公司重组;9月,公司筹划再次重组,但因不确定性而告缓;2011年2月15日,公司公告称上海东宏实业股权因借款担保承担连带责任而被法院继续冻结至2012年2月18日。

2010年7月23日,无锡地产商鲍崇宪已经履新上市公司董事长;鲍崇宪之妻王星星任监事会主席;鲍崇宪之女、20岁的南京大学商学院在读生鲍玉洁亦进驻公司董事会。

若鲍崇宪家族有“诚意”重组*ST海鸟,即使后者暂停上市一年,亦不阻其重组计划。

或许正是因此,二级市场才会有资金押宝鲍崇宪家族的重组“诚意”。

无惧“绩忧”豪赌重组

一位日前参与*ST关铝炒作的深圳私募人士告诉本报,关铝第一大股东五矿集团开始对旗下上市公司资源进行整合,并由新成立的五矿股份担任运营主体,五矿股份收购五矿集团所持有的*ST关铝29.9%股权。

“五矿股份的运营标志着五矿集团整体上市的启动,关铝不可能被五矿轻易放弃,只要在暂停上市的这一年扭亏,关铝恢复上市只不过是时间问题,尽管五矿如何调整关铝目前尚不得知,但这却恰恰给该股的复活留下了想象空间。”上述私募人士进一步指出,“对于*ST关铝、*ST海鸟此类‘绩忧股’的操作,背后的行为逻辑只有一个,那就是等待重组,方案明确的就是白马股,方案不明朗但预期强烈的就是黑马股。对于即将退市的ST股而言,其退市之前的最后时日,反而是抢筹的最好时机——如果你想赌一把的话。”

申银万国重组部人士称,由于我国股市没有健全的退出机制,故此上市公司即使“披星戴帽”或者被暂停上市,都构不成实质性的风险,“ST”了可以被借壳重组,暂停上市了,只要“第四年”扭亏即可恢复上市,而这样的股票,一旦股价启动,其涨幅往往是惊人的。他表示,“对地方政府而言,上市公司的‘壳’资源,也是宝贵的,即使企业濒临退市,政府也会有所作为。”

在A股历史上,亚星客车曾因连续三年亏损而暂停上市,在2006年4月27日最后一个交易日收于1.93元,沉寂一年后,于2007年7月5日恢复上市,该股一日暴涨308.81%收于7.89元(同日实施分红方案,10转增5股),盘中最高价为9.80元。而国中水务(原名*ST黑龙)在暂停上市一年后,即2009年4月17日恢复上市时,更是以1004.08%的单日涨幅创下当年A股涨幅之最。

创业板10倍收益神话 PE热还能走多远?

本报记者 胡中彬 北京报道

一阵创业板的春风吹绿了中国PE事业,欣欣向荣之势前所未有,全民PE热在此带动下已经成为了不争的事实。

以创业板开板为时间点,不难发现上市的公司中都隐藏着PE/VC的身影,而通过上市,PE已经实现了高达10倍的回报。

10倍回报

如果对近期拟上市的公司稍加留意,就会发现在这些公司的股东名单中,往往都会出现投资公司(基金)的名字,从这里就能发现PE/VC的身影。

根据清科集团提供的数据,2010年上市的476家中国企业中,221家企业具有创投或私募股权投资机构支持,融资总计395.1亿美元,平均背后有2家PE/VC机构支持。相比而言,PE/VC支持的中国企业在境内资本市场上市占绝对优势。其中海外资本市场上市72家,融资128.6亿美元;境内市场149家上市,融资266.5亿美元。

事实上,PE/VC出现在拟上市公司中的现象变得越来越普遍,全民PE热也变成了众人皆知的事实,但寻找这种热火朝天局面背后的根本推动力,无疑还是会归结到“高额回报”之上。自2009年下半年开始,创业板的列车轰然启动,现在已经有184家驶入了快车道。事实上,在创业板不断为市场输入新鲜血液的同时,创业板的财富效应也吸引着各界的眼球。

尤其是随着创业板的稳定发展以及PE/VC机构的日益活跃,创业板市场已成为PE/VC退出的重要渠道,而在创业板公司,由于创业板的高市盈率与市场估值影响,财富效应表现得尤为突出。

沃森生物、乐普医疗、碧水源等这些牛股都曾经轰动一时,尤其是其未来的成长性吸引着投资者的眼球,股价或阶段性走势表现异常突出。而在这些牛股背后,几乎都有数家PE/VC机构潜伏其中,获得的回报非常可观。

可以来算一笔非常简单的账。

截至2月28日,已经上市的184家创业板公司中,其中有101家公司有PE/VC支持,而若仅以这些公司上市首日的收盘价计算,这部分由PE/VC持有的股权对应的市值达到了442亿元;而实际上,这部分股权的原始投资金额只有40亿元。简单估算,意味PE/VC熬到上市时,就已经实现了10倍的回报,尽管还只是账面回报,但已经能够窥视出了PE/VC在境内资本市场中的利益动机了。

如果从单笔回报来看,上市首日回报倍数最高的,来自北京数码视讯(300079.SZ)为启迪创投创造的158倍投资回报。2000年,启迪创投以200万元的投资额入股数码视讯,而这笔投资在该公司实现上市首日已经变成了3.2亿元市值,增值幅度十分惊人。广州科技创投、深港产学研创投两家创投业分别以国民技术、阳普医疗取得了100和83倍的上市首日回报。

尽管境外市场的整体估值要低于内地市场,但境外资本市场也为PE/VC带来了足够的回报,诸如去年实现上市的当当网、优酷网都为投资人带来了数十倍的回报,甚至有的投资人获得了超过百倍的回报。

复制性悬疑

企业家、企业和PE,在资本市场的推动下形成了一个完整的金融生态链条,打通了民间资本活水流入的通道。资本与产业结合的魅力是巨大的,当PE/VC投资遍地开花创就了一个又一个的神话,曾经其他行业的光芒都被掩盖,更多的有识之士,更多的越来越多的行业精英和社会资本都不禁涌向了这片热土,民间富庶之地如江浙广东等地,动辄数亿规模基金募集的消息时有传出。

榜样的力量是无穷的,正是有不断出现的投资神话,让各路资金对PE/VC充满了顶礼膜拜之情,但这些比比皆是的案例是否真具有很强的复制性?

今年年初,华锐风电登陆A股市场,又引起了一阵骚动,原因是华锐风电(601558.SH)创造了A股主板史上最高的发行价。这个令人咂舌的发行价格还同时造就了一个神话:在华锐风电背后的众多PE/VC轻松地获得数百倍的收益。尉文渊和阚治东等人掌管的投资机构投资五年获得了超过500倍的回报,而新天域资本在进入不到三年时间后也斩获了逾145倍的高额回报!

对此,阚治东则对记者感叹,这笔投资看似风光其实历尽艰险,“一将功成万骨枯”。事实上,除了当时逆市投资冒着巨大风险外,后期其所持有的股权也受到了各路资金的争抢,并一度“岌岌可危”。不少业内人士也评价称这种也兼具运气色彩的案例并不容易出现。

> 投资更需“天时、地利、人和”,中国经济发展大势依旧在延续,但外部环境的变化和行业竞争的加剧都已经和几年前大不相同

曾在创业板元年大出风头的本土创投机构达晨投资,很多人只看到了它在创业板推出后的光彩,却没有看到在此之前近十年事件的煎熬历程。

一位业内人士称,投资更需“天时、地利、人和”,中国经济发展大势依旧在延续,但外部环境的变化和行业竞争的加剧都已经和几年前大不相同。

“就拿估值来说,传统产业以前5倍就能拿到,07年时可能需要10倍,到现在要20倍市盈率了,你投还是不投?”上述业内人士说,尽管许多PE复制到了股权投资通用的投资和退出模式,愿意慷慨以20倍市盈率甚至更高的价格投资的机构并不是少数,但诸如华锐风电、沃森生物这样的成功案例是否都能复制?

亚洲最大私募出炉 霸菱亚洲募资24.7亿美元

本报记者 胡中彬 北京报道

几天前,霸菱投资亚洲公司(下称霸菱亚洲)新一期基金刚刚募集完成,原本预期的17.5亿美元最终变成了24.6亿美元,也使得该期基金成为了亚洲地区私募股权基金规模最大的一笔。

据霸菱亚洲董事总经理萧宇成向记者透露称,参与此次融资的主要为全球的机构投资人,流动性的充裕及对亚太地区市场尤其是中国和印度的吸引力。

事实上,自中国创业板推出后,国内人民币基金的规模屡创新高,天量的人民币基金倒成为了屡见不鲜之事,大型外币基金募集设立的消息变得较为罕见。

超募四成

3月2日,霸菱亚洲在北京办公室门口多了几个花篮,当天,公司三位合伙人刚刚从上海到北京,这样的情形是他们在上海未曾遇到过的。当天晚上,是霸菱亚洲第五期基金募集完成的一个小型酒会,这些花篮正是来自他们的合作伙伴。

这是霸菱亚洲投资基金第五次融资,原本筹资目标仅为17.5亿美元,最终筹集资金较原来目标多出了四成,部分原因是环球投资者去年涌入新兴市场。根据资讯供应商EPFR的料资,去年流入新兴市场股市的资金达到925亿美元的纪录,而新兴市场的债券则有525亿美元净流入。

萧宇成在接受本报采访时称,该期基金自去年下半年开始募集,实际募集时间并不长。而从LP的构成来看,由于该基金并不针对家族基金募集资金,主要还是机构投资人。

据了解,在这二十多亿美元的资金中,有超过47%是来自于美国和加拿大的退休基金,这次较为特殊的是亚洲的机构投资人也更为积极,28%的资金则是来自于亚洲。

而能让霸菱亚洲能如此顺利融资完成的一个原因在于其原有投资人的追加投资,该机构第四期基金的规模也并不小,而大部分四期基金的投资者也都继续投资了五期基金,且规模也较四期基金相差不大。

霸菱亚洲在完成了该期基金的募集后,其管理的资金规模总共将超过50亿美元,而上一个基金已经投出了80%,该期基金的投资将很快启动。

但有意思的是,与庞大的基金规模形成鲜明对比的是,霸菱亚洲团队总共只有40余人,相当于平均每个人将管理1亿美元基金。目前,其合伙人的总数则达到了11人。团队的稳定是该基金能够募集到如此大规模基金的另一个因素。

萧宇成透露,公司管理的第三期基金目前已经进入到了退出阶段,截至目前其年化收益率约为70%,在同样2005成立的基金中独占鳌头。根据独立研究机构Cambridge Associate的统计,同期成立之亚洲私募基金至今表现的中间值为13.7%。

人民币基金

让霸菱亚洲显得与众不同的是,诸如凯雷投资集团、黑石等业务覆盖到亚太地区的一些知名外资股权投资机构目前都已经不约而同的开始涉足人民币基金,并已经纷纷爆出了人民币基金的融资完成的计划,但霸菱亚洲此次美元基金的宣布也意味着其依旧是专注于外币基金。

“坦白说,这段时间主要仍然是集中于募集这期美元基金上,没有其他精力来筹备人民币基金。我们并不是没有考虑人民币基金,只是人民币基金的历史不是很长,法律也还不是非常完善,到目前为止,还没有启动人民币基金的募集。”萧宇成称。

萧宇成认为,霸菱亚洲本身定位于一个区域性的投资机构,覆盖区域包括亚太各地区,和纯粹专注于如中国的基金并不相同,区域性的市场中美元基金更能表现自如,“人民币基金在中国国内更受欢迎,但要到印度、日本去则行不通了。”

一位外币基金合伙人对记者称,全球的资金都非常希望能够在中国等新兴市场找到一个出口,尤其是金融危机后,许多渡过难关的资金都有非常大的投资需求,中国投资机会的概念能非常吸引他们。而霸菱亚洲强调的中国机会加印度概念自然能够引起欧美投资人的胃口。

而萧宇成也感觉到,目前国内人民币基金在中小项目的抢夺上已经非常激烈,而外资基金在投资项目的数量上劣势明显,外币基金如果能够避开与人民币基金的直接竞争,寻找差异化的业务模式,则依旧能够获得较多的投资机会。

霸菱亚洲瞄准的是国内中型企业,其将投资人的精力集中于少数优质企业,直接避开了与单笔投资额普遍在数千万元规模的VC;另一方面,他们也不过多触碰国有企业,而是希望寻找到与民营企业的合作机会,也避开了直接和国内诸多有实力、背景的PE机构的正面交锋。而取悦这些中型民营企业的一个策略是,强调其在国际性市场的影响力及其在并购交易方面的擅长之处,由于国内基金普遍缺乏海外经验,且国内PE市场并购交易的发展尚处于初期,因此,这对于一些有志于开辟国际业务空间和跨国资本运作的企业来说,吸引力开始显现。

事实上,霸菱亚洲每年在中国内地投资的项目也屈指可数,但单笔的投资金额也并不小,如其投资徐福记约1.4亿美元,这也让其能够将精力集中于更少量的项目之中以提升效率。

据悉,该期基金的单个项目投资金额将不低于3亿元人民币,同时将更多关注于亚太地区的消费行业、金融服务业、教育、医疗等相对偏传统的行业。



银、期合作备战期货理财产品 资产管理业务酿变

本报记者 田芸 北京报道

对风险的态度相异、几乎从来没有业务“交集”的银行与期货公司悄然开始“牵手”。

在信贷类理财产品叫停、股票市场不振的背景下,期货成为一批先知先觉的银行设计理财产品的新标的物。

年初银监会修订了《银行业金融机构衍生品交易业务管理办法》,新办法的出台为银行进行期货的自营和代客交易扫清了法规障碍;而与此同时,即将出台的《期货投资者咨询业务试行办法》也使得期货公司能够成为银行的“顾问”,期货类理财产品在多年尝试未成后或终将面世。

监管层人士认为,试水期货会给银行资产管理业务带来很大改变,在丰富产品设计的同时,也可以锁定收益、对冲风险。

“交集”

长期以来,银行和期货公司之间基本不存在业务“交集”,而这种状况似乎正在悄然改变。

“最近好几家银行都来打听关于期货开户的规定。”北京一家期货公司的副总经理颇为感慨地说道,“许多人对期货存在误解,常说做期货的人‘满脸写着风险’,而银行则是最典型的风险厌恶类型,最近银行的态度有了较大的转变。”

据了解,一批先知先觉的银行正在和期货公司及期货投资公司进行合作,筹备推出期货类理财产品。

“我们现在天天发愁怎样给客户设计理财产品。”一家大型商业银行财富管理部门人士说,自从信贷类理财产品叫停后,银行资产管理业务可用的标的物愈发匮乏,而客户的需求却日益多样化,尤其是大宗商品价格波动加大之后,在资产管理业务中是否加入期货要素已经成为许多银行面对的选择题。

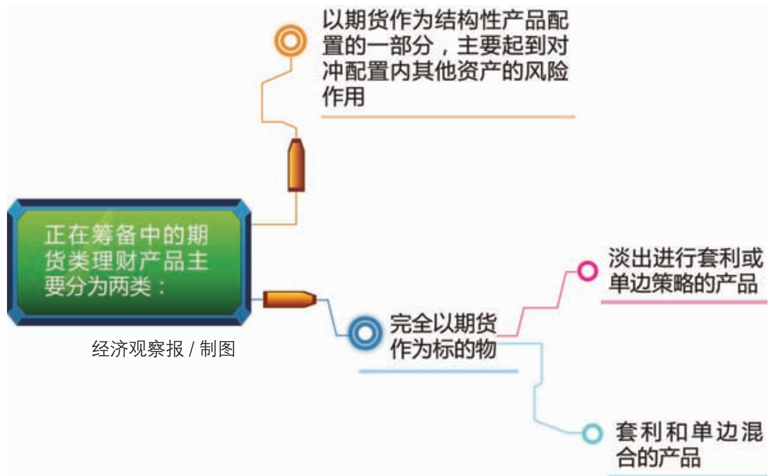
上述期货公司高层透露,他们正在和几家银行接触并进行前期准备,“产品已经基本设计好了,目前正在准备系统的对接和产品的审批,希望年中能够推出。”

“的确有好几家商业银行蠢蠢欲动。”另一家和银行有密切联系的期货公司副总经理透露民生、交通和招商银行等都属于先行者。工商银行内部人士表示,工行已经开始使用期货工具代客理财,尤其是针对企业客户。

“股份制银行面临比较大的生存压力,所以会首先试水这样的创新业务。”建行相关部门人士认为,“而国有大行则会在这种有违规风险的新业务上暂时持观望态度。”

按照目前的监管规定,银行和信托公司尚不能开设期货账户,“银行需要找寻一些变通渠道去发售期货类理财产品。”上述期货公司人士说。

中国金融交易所相关人士表示,目前银行涉足期货类理财产品的最可能形式是,银行在期货公司的辅助下设计产品,由投资公司进行投资操作,而银行发售产品。“而一旦取得了监管的许可,银行肯定要自己做投资,期货公司成为跑道。”另一家和银行有密切联系的期货公司副总经理说。



经济观察报/制图

据了解,正在筹备中的期货类理财产品主要分为两类:一类是以期货作为结构性产品配置的一部分,主要起到对冲配置内其他资产的风险作用;另一类是完全以期货作为标的物,而这一类别里有淡出进行套利或单边策略的产品,也有套利和单边混合的产品。“以无风险套利为基础,搭配少部分单边操作的产品非常出色,既可以从理论上保证保本,又可以追求期货杠杆操作的高收益率。”上述期货公司高层说。

两个“办法”带来的改变

事实上,期货类理财产品在过去的几年里,曾数次出现在商业银行的视野里。

2008年股市低迷、通胀高企,大宗商品纷纷涨价,民生银行曾计划推出首个直接投资期货的理财产品,它主要通过国内商品期货市场的期货套利、跨期套利来获取收益。

然而就在公开发售开始的前几分钟,这款经过民生银行风险委员会测评的产品被突然叫停。

此前国内一些银行也销售过与期货挂钩的理财产品,不过都是代销境外金融机构发行的期货理财产品,这些理财产品由境外金融机构设计,投资对象为境外市场的衍生产品。

据了解,交通银行也曾经和海通期货合作欲推此类产品,最终也都不了了之。“实际上,许多银行设计好了产品,但是因为此前监管要求,一直都未能成功发售。”一位与银行合作密切的期货公司副总经理说。

然而,监管上的限制最近正面临改变。年初,银监会修订了2004年出台的《金融机构衍生品交易业务管理暂行办法》,新版本的“办法”指出,“衍生产品……基本种类包括远期、期货、掉期(互换)和期权……”首次将期货列为了银行可以自营并代客交易的衍生品类型。

“2004年制定‘办法’时,受限于当时环境,银监会仅仅考虑到银行间经常会交易的远期、掉期产品,没有把期货考虑在内。时过境迁,新的办法扫清了银行参与期货市场的法规障碍。”上述人士解析。

监管层相关人士表示,银行在理财产品中一定范围地采用期货作为标的物“是件好事,可以帮助产品锁定收益、对冲风险,也可丰富产品设计”,但具体实行中监管层可能会在比例或者占资产百分比上设立限制。

另外,中金所总经理朱玉辰透露,银监会目前正在制定信托参与股指期货的指引办法,预计不久将允许信托入场。

除了银监会的新“办法”,证监会2月份就《期货投资者咨询业务试行办法》向公众征求意见,此“办法”允许期货公司从事风险管理顾问、期货研究分析、期货交易咨询等营利性业务,加强了银期合作的现实基础。

《银行业金融机构衍生品交易业务管理暂行办法》规定,银行交易衍生品将被分为两种类型:基础类和普通类,拥有普通类牌照的银行可以自营或代客进行衍生品交易,包括套期保值类和非套期保值类。

业内分析,此分类跟以前银行衍生品牌照有别,银行需先申请获得衍生品交易的普通类资格,才有可能合规地进行期货类理财产品的设计并申请神品。“最快可能三四个月能见到这类产品上市。”上述期货公司人士解读。

《基金法》修订草案下发 各方激辩多项敏感问题

上接17版

《基金法》“五十九条”的变化更是争议不断。一些业内人士认为,草案不应进行修改,如果允许基金公司投资主要股东、实际控制人等关联方股票或债券,会存在严重的利益输送问题,指数基金的跟踪误差等问题不应成为理由,立法的初衷应是为投资者服务,而不应是为管理人或股东服务。

但也有很多机构对原五十九条规定不满,例如中信证券,由于其控股华夏基金股权,投行业务与华夏基金的投资业务发生冲突而受到较大影响。

对此草案争议很大的一点还有,现有的草案并没有将《证券投资基金法》改名为《投资基金法》,而是将“证券”的定义扩大到包括非上市交易的股票或股权,但这超出了现行《证券法》的定义。

该草案首次提出基金的三种组织形式,也有专家认为,对于公司型和有限合伙型基金应属于基金组织形式还是管理人组织形式的表述不清。

一位多年从事基金法律顾问的资深律师还认为,从学院派的角度看,目前草案的章节架构不合理,对非公开募集业务的表述显得“囫囵吞枣”,只有标准化、集合计划形式的公募产品能称之为基金,非公开募集的资产管理产品不能统称为基金,不能简单按照募集方式分类。

不过,人大财经委修法相关负责人的观点是,立法的传统即仅规定原则,而不对监管主体、具体业务做详细解释。

记者了解到,人大常委今年的立法计划中并没有《基金法》修改一项,如果各界意见较大,草案的定稿将可能较大幅度修改,而最终法律的出台还要经过人大常委的三次审议和修改。

抢筹! 通胀利刃上黄金起舞

本报记者 欧阳晓红 田芸 刘玉林 王莉 李勇 北京报道

再创新高!3月2日,国际金价触及1440美元/盎司,相较2000年底的263美元/盎司,10年间翻了5.47倍。

涨涨涨!抢抢抢!这是发生在国内黄金领域的一幕幕景象。本报记者采访发现,无论是黄金一级批发市场还是二级零售商场,近期都出现了不同程度的抢购黄金情况。这些行色匆匆、蜂拥而来的购金者有时会将刚上柜的黄金抢购一空。

是什么“左右”了这些抢购黄金的人?中国黄金集团上海黄金公司总经理李清飞说,“炒黄金”是危机游戏,不建议消费者非理性地参与其中;大宗商品飞涨是资金推动型,炒起来后基本上就接近尾声。

世界黄金协会大中华区总裁王立新介绍,中国历史上屡次出现抢购黄金的热潮,最近是在2002到2003年间,而每次抢购的背后都是通货膨胀高企。据其调查,2011年第一季度中国黄金的销售总量可能会创下历史新高。

抢筹黄金

2月24日中午11点半,王女士正在等待当天的金价公布,同她一样的黄金购买者还有五六位。在这个位于新街口万丰珠宝的黄金批发市场梦金园展厅,每个金灿灿的柜台上都摆着“拒绝零售”的牌子。梦金园区域经理刘光军说,近日每天都有顾客一早排队等待购买。

“大老远的过来,要啥没啥”,王女士感慨道,她早晨4点多出发,从河北赶到北京进货,准备如果货好就进10公斤黄金首饰,目前只买了不到2公斤。因为,她想要的款式已经被抢购一空。

本报通过采访了解到,这些在黄金批发市场“抢筹”的零售商,因其经营的金饰销售激增从而提高进货需求的情况更为普遍,并没有太多保值的想法。

在黄金零售领域,国华商场的销售数据显示,2011年1月份,其黄金饰品销量同比上升235.38%,投资金条销量同比上升27%。而2010年这两个比例分别为23.8%和40%。预期2010年2月份,其黄金首饰类同比上升35.6%,投资金条类同比上升32.3%。

一位国华商场投资金条柜台销售人员说,今年春节后黄金的销售情况明显要好于去年同期。

有意思的是,在菜百商场四层的投资金条回购部门,不时还有顾客回购黄金。菜百商场投资客户部主任李洋称,顾客大部分都是因为需要资金周转而回购黄金,很少是因为金条升值。

反季节热销?

以往,春节过后黄金销售就进入了淡季,为何今年会量价齐升?

从事黄金销售工作十余年的杨云翔说,黄金零售火爆的两个主要原因,一是通胀加剧之下,老百姓出于保值的需要,二则是老百姓生活水平的提高使得春节前后销量增长。

李清飞解释,旺季是指黄金传统消费品;现在的抢购主要是投资品,从实物到衍生品,这些无关季节变化,但关乎价格波动。因此每次遇到国际金价波动,都会对国内金市产生影响。

> 股市不确定、房子又限购,此背景下,资金总得找一些抗通胀的标的;老百姓去买黄金很正常

对于当下的“抢金热”,李清飞给出了两个理由:通胀预期,如目前全球对经济过热的看法空前一致,加息是通胀的前奏;其次是地缘政治,如北非、中东局势扑朔迷离。

这两个因素导致黄金提前结束下调周期。国际金价在去年创新高之后,回调至1309美元/盎司后,很快回到1350美元/盎司的价位,并盘旋许久。当时,业内的普遍看法是,回调没有到位,黄金还将下探。但就在这时,出现了突尼斯、埃及等突发事件,就此产生一轮连锁反应,导致该轮黄金行情重启。

“股市不确定、房子又限购,此背景下,资金总得找一些抗通胀的标的;老百姓去买黄金很正常。”民族证券首席策略分析师徐一钉说。

今年一季度黄金的强劲走势亦超越了徐一钉的预期。他认为,通常黄金表现好是在二季度末,现在黄金又冲上1400美元/盎司,反映美元地位有些动摇。

“目前所有主要货币都存在贬值的问题。从资产配置的角度来讲,以黄金来分散配置、规避风险显得非常必要。”瑞银证券财富管理研究部主管高挺表示。瑞银预测,2011年黄金价格会达到1650美元/盎司的历史高峰。

中国中期分析师屈晓宁认为,目前黄金市场存在海外投资者的“双重套利”,他们来到中国,先把欧元等货币换成人民币,再在中国市场购买黄金,等待黄金和人民币双双升值,之后卖出黄金换回欧元,获取双重利好。这也是造成目前市场上黄金短缺的重要原因。

风险

世界黄金协会(WGC)2月17日发布统计,2010年黄金市场表现非凡,所有领域均显示强劲需求。全年黄金需求总量创十年新高,达到3812.2公吨,价值约1500亿美元。

2010年,实物金条的需求尤为强劲,全年需求达713.2公吨,同比增长56%。中国全年小金条和金币需求达179.9公吨,同比增长70%,以价值计算,约为70亿美元。

而截至1月末,以工行北京分行为例,贵金属销售重量同比增长691%,代理金交所交易量突破200吨大关,代理实物金开户数同比增幅达592.96%,如意金积存交易量已逼近1吨大关,客户数突破6000户,同比增幅高达19308%。

对于狂热的投资者,世界黄金协会和中国黄金协会纷纷提出风险警示。

“黄金是金融资产,其价格也会大幅波动,并非永远保值。”王立新提示如果要在高位投资黄金,要做足市场分析,避免高点买入,并且尽量选择一些低附加值、最接近黄金原始属性的投资品种。

中国黄金协会副会长张永涛认为,黄金市场在今后的几年内保持“牛市”基本确定,但投资者最好对黄金进行中长期的投资和持有,短期投机、尤其是利用杠杆的“对赌”都可能带来想象不到的巨大风险。

其实,已有迹象昭示黄金热趋向降温。来自上海黄金交易所2月报表数据显示,截至2月末Au(T+D)成交量486.89吨(双边),同比下降11.7%,环比下降19.28%,成交额1424.58亿,但环比下降18.7%。

节节攀高的黄金价格也令杨云翔感到有些困惑。直觉告诉他,近来黄金销售开始有些变淡了。之前进的5公斤货还没有出手,“能卖多久就卖多久吧。”身处河北唐山金店的他说。



编辑：邹卫国 E-mail:zouweiguo@eeo.com.cn 美编：刘会芹 2011.3.7



摩托罗拉持有的相关保密信息对于华为的 UMTS 和 GSM 这两项每年收入达数十亿美金的业务尤为重要 CFP/ 供图

华为“黑室”命系商务部防线

本报记者 廖杰华 深圳报道

许多人还在为华为此前的胜利欢呼：美国法院已经下达初步禁止令，禁止摩托罗拉向诺基亚西门子(下称“诺西”)移交华为的商业机密，但华为正在忐忑地等待另一场判决。

3 月 9 日，中国商务部反垄断局将会就诺西收购摩托罗拉无线业务一案作出初步表态，这将决定性地影响这单全球电信业重大并购案的成与败。

商务部一旦放行，支撑着华为每年在全球数十亿美元的销售额的知识产权和商业秘密将落于对手之手，华为的长期损失可能高达数百亿美元。

此前，涉及侵犯华为知识产权的摩托罗拉与诺西的交易并购已获得美国、欧盟等 8 个国家或地区的反垄断许可，中国商务部的表态将是华为最后的防线。

起诉摩托罗拉

2 月 23 日，美国法院下达初步禁止令，禁止摩托罗拉在与诺西的交易中移交华为的商业机密。

本报获得的这份起诉书显示，十几年来，华为与摩托罗拉签署的一系列合同，作为构成华为和摩托罗拉商业关系的一部分，华为就产品设计、设备操作以及设备支持给摩托罗拉提供了一系列的保密信息。基于合同，摩托罗拉不开发自己的产品，而是从华为购买并贴牌转售华为的 UMTS、GSM 和其他技术产品。

这些信息对华为的重要性不言而喻，“上述保密信息对于华为的 UMTS 和 GSM 两项收入每年达数十亿美金的业务尤为重要。”华为在诉状中称。

同时，这些信息从 2000 年起就开始持续性为摩托罗拉创造价值。

从 2000 年至 2006 年，华为提供给摩托罗拉的产品的销售金额已经从 1400 万美元提升到 3800 万美元，销售的区域也从中国扩展到了全世界。至今，摩托罗拉从华为的购买金额已经达到了大约 8.78 亿美元。

当然，这些机密信息受到双方保密协定的严格约束。在合作的过程中，华为与摩托罗拉签订了数份合同，合同约定，摩托罗拉不得向第三方披露华为的保密信息并且保护华为的保密信息的机密性。

这一切随着 2010 年 7 月 19 日，诺西宣布其将并购摩托罗拉的无线网络基础资产而改变，这是一项高达 12 亿美元的交易。在双方签署的交易合同中，摩托罗拉和诺西分别同意交易，将包括“CDMA、GSM 和 UMTS 技术以及 UMTS 下第三方无线接入网技术”。

让华为无法接受的是，交易中摩托罗拉大量 GSM 和 UMTS 技术，连同其 UMTS 下第三方无线接入网技术一直以来都由华为提供并且相关技术涉及到华为的保密信息。另外，多达 7500 名摩托罗拉员工随着交易转到华为的竞争对手诺西，当中的很多人直接掌握着华为的机密。

悲情华为

2010 年 9 月 26 日，华为高管徐直军通过电子邮件的方式向摩托罗拉表明对于华为披露给摩托罗拉的保密信息和知识产权将会被非法地披露给诺西的担忧，这封邮件同时也被抄送给了诺西的高层。在邮件中，华为拒绝了转让合同但同时表达了华为愿意就争议商讨具有合作性的解决方案。

2010 年 10 月 13 日，摩托罗拉和诺西通过电子邮件给华为发了一封联合信函就华为转让合同提出建议。在信中，摩托罗拉和诺西承认摩托罗拉将在合同转让后向诺西披露华为的保密信息是摩托罗拉与诺西交易的一部分。同时，还声称将要被诺西雇用的摩托罗拉的员工将持续享有接触根据华为与摩托罗拉合同提供给摩托罗拉的华为保密信息的权限，这也意味着掌握华为保密信息的摩托罗拉员工将成为华为直接竞争对手诺西的员工。

> 商务部一旦放行诺西与摩托罗拉的交易，支撑着华为每年在全球数十亿美元的销售额的知识产权和商业秘密将落于对手之手

这与华为和摩托罗拉合同规定不得向第三方披露华为保密信息的相关规定相悖。

本报获悉，作为曾经密切的合作伙伴，在起诉前，华为和摩托罗拉双方的首席法务代表有长达几个月的谈判。摩托罗拉的法务代表也到访过华为，但摩托罗拉一直未能拿出一个有效的办法保护华为的知识产权，华为最终决定动用法律的力量。

对于华为而言，这个即将到来的春天并不温暖。

在赢得官司前的 2 月 18 日，华为声明接受美国外国投资委员会(CFIUS)要求，撤销去年 5 月购买美国小型科技公司 3Leaf Systems 专利技术的交易。

这是一项只有 200 万美元的小型交易，但美国外国投资委员会却认为这场收购会威胁到美国的安全。

事实上，华为与摩托罗拉和诺西之间的知识产权争议，也是美国政府以“国家安全”为由拒绝华为收购摩托罗拉无线网络业务的结果。

华为和摩托罗拉存在合作 10 年的伙伴关系，摩托罗拉掌握了华为大量的保密信息。在这种情况下，摩托罗拉寻找被并购方时，有理由首先接受华为的收购。然而，美国政府认为华为的收购计划存在“国家安全”的问题，拒绝华为的申请。

最后防线

状告摩托罗拉，华为为自己设置了第一道防线，而中国商务部的审查将是第二道防线，也是最后一道防线。

对于这次诉讼，华为罕见地把关于诉讼的新闻稿放到了公司的网站上，并附上起诉书的全文。

华为有关人士对本报记者表示，对法院的判决结果表示欢迎，也相信商务部会做出正确的判断，对于商务部最终作何表态，华为表示不便置评。

诺西似乎对商务部的最终批准胸有成竹。即便在法院判决之后，诺西曾称，将力求在第一季度完成对摩托罗拉相关业务的合并工作。此前，该项交易需要通过 9 个国家审查，已经有 8 个国家予以放行，唯一没表态的只剩中国商务部。诺西表示：我们正继续与中国有关部门展开合作，以使这项交易获得批准，并希望摩托罗拉的员工能够尽快加入诺西。

有报道称，2010 年年底北京移动就摩托罗拉 GSM 设备退网事宜作出最终决策，完全由其现网的另一厂家诺西提供所有设备，至此诺西自宣布并购摩托罗拉后在中国市场的第一次商业利益已经体现，其控制了北京移动 GSM 网络 100%的份额。

尽管这是否对国家安全造成威胁有待论证，但按照美国、英国否决华为的逻辑，北京城内的上至亿万富翁、下至普通百姓的通信安全可能受到威胁。

与华为一样，许多人也在等待商务部的表态。

国务院和全国人大法工委反垄断立法顾问王晓晔教授在署名文章中直言：建议商务部在华为与摩托罗拉知识产权纠纷达成协议后再审批相关申请，以保护中国这个在通信领域不多见的，掌握了较多核心技术的企业的权益。

华为在美国的收购表明，美国针对中国企业进入美国市场，有几道防线来保护美国企业和产业，但中国在相似的高科技产业投资、并购领域，欠缺美国那样严格的审查程序，这又减弱了中国企业在全球竞争中的筹码。

迄今，全球很多国家都已经建立起类似美国 CFIUS 的组织或法律法规，如日本政府设“公正交易委员会”审查外资并购，法院有权紧急停止企业并购行为；印度限制外资进入媒体、通信服务等领域，外资申请需经 17 个部门批准等。今年 2 月 11 日，国务院办公厅发布了《关于建立外国投资者并购境内企业安全审查制度的通知》，中国也正在开始着手推进外资并购安全审查的相关工作。

北京邮电大学教授谢明敦称，中国《反垄断法》应将跨国的垄断性企业在华机构纳入重点适用对象，尤其对美国公司在华经济活动加以更为严格的监管，严格审查跨国公司在华兼并、收购和重组行为，尽快从法理上根除跨国公司的超国民待遇。

诺西收购摩托罗拉一案，或将成为展现中国政府立场的关键事件。

人物

王兴的生存地图

本报记者 高琨 刘丹 北京报道



王兴 本报资料室

王兴如惯常一样手拿 iPad 走进美团网会议室见到我们的时候，刚刚录制完电视台的专访节目，他穿了一件深灰色西装上衣，这让他很不自在，平时他总是穿牛仔裤、Polo 衫的。在他的员工眼中，美团网创始人的商人形象似乎并不贴切，更像是一个有张娃娃脸的 32 岁福建大男孩。

王兴会偶尔跟新来的同事聊聊微博，或者新款手机，也会跟人分享 iPad 上的新程序，大多都是跟自然科学有关，比如北美都有哪些鸟、猫头鹰会发出什么样的叫声。他每天睡觉前会读书，大多是人物传记和心理推理小说，比如说到《蚕与摩托车维修的艺术》这本书，他会很兴奋地介绍——这是一本如何探究人生存的意义以及怎样不要探究得过深的小说。

在 iPad 中，王兴有一个几乎每日都会看看的图表，那是他自己制作的，这张图表浓缩了他创业的整个路线——过去、现在、未来。

在见到王兴之前，外界已经给王兴贴上了很多标签——屡战屡败的创业客、打不死的“小强”、史上最倒霉的创业家……有人说，他是做啥啥不行——校内、海内、饭否，三个网站的创始人，但每个都活不长。但是互联网界大佬们却总会紧盯他的举动，甚至跟随他的脚步。

与他交流时，每每说到“失败”这个词，他都不会多说什么，但内心的乐观基调远大于他曾经历过的一次次失败。更何况，用失败来概括他所经历的未免过于片面。譬如，校内网毕竟让他实现了“第一桶金”的挖掘。

他自己这样总结自己的人生追求：“1997 年清华本科生的开学典礼上，校领导致辞时引用了一段他们年轻时的歌词，‘眼前是一望无际的田野，身后是一排排的厂房，我们的生活就是这样，永远战斗着奔向前方’。今天，我们眼前没有田野，我们身后也不需要厂房，但是我们的生活一样要‘纵情向前’。”

3 月 4 日，美团网迎来成立一周年生日。下个月，王兴和他的 800 多名员工就要第三次为扩张办公室搬家了。或许，王兴的创业路这才称得上刚刚开始。

与巨人擦身

美团网是王兴的第三次创业，相比前两次的创业经历——社交网络校内网和类微博网站饭否都在初具规模时戛然而止，与巨人擦身而过，一岁的美团还显得太过于幼小。

一切都要从 7 年前说起。2003 年美国出现了 facebook 代表的社交网络，此时的王兴正在美国特拉华大学电子与计算机工程系攻读博士。社交网络的出现让王兴有似曾相识之感，“我在清华念电子工程时，学得最认真的一门课是计算机网络。计算机网络是电脑连接电脑，计算机是一个点，网线是线。所以社交网络出现的时候，我立刻就意识到这是另外一张网，每个点是独立的人，人际关系是线。”

抑制不住这种不谋而合的冲动，王兴中断博士学业回国创办了校内网，走出了创业线路图的第一步，做信息和沟通的服务。

曾经担任过校内网顾问的前雅虎中国总裁谢文回忆称，王兴做校内网的时候只有七八个人，在一套三室一厅的房子里，合伙人就是老乡、同学加上女朋友。

2006 年，校内网用户量暴增，而王兴却没钱增加服务器和带宽，此时资金已经成了校内网发展的最大障碍。

谢文告诉记者，当时创业的几个年轻人一共花了 100 多万，小有局面的校内网也被两个 VC 看中，但是他们提出如果谢文做 CEO 的话才愿意投钱，因为不太信任这些“小孩”的经营能力。

谢文却拒绝了王兴诚恳的邀请，这位王兴尊重的老师觉得“有点别扭，像是趁人之危”。无奈之下，王兴将校内转手卖给了千橡集团的陈一舟。在日志中，王兴记录到：“当我们公司已经欠下相当于我个人 100 个月工资的时候，我们没有太多选择。”

然而谢文透露，虽然卖掉校内网的直接诱因是缺乏资金，但也存在其他的问题。当时创业团队三个核心人物中有两个都不甚坚定，只有王兴是比较坚定的，而且王兴家里还有些钱，即使不融资也可以支持他继续经营。

而此时，谢文接到了雅虎中国总裁的职位，看到团队不坚定，就帮忙做了个决定，卖掉校内网。

下转 29 版

WYNDHAM REWARDS 温德姆奖赏计划



加入温德姆奖赏计划，入住越多，奖赏越多！

2011年4月30日之前，入住酒店可累积高达4倍[1]积分或里程，入住越多，奖赏越多！遍布中国的90多家酒店以及世界各地的6,500家酒店任您选择！

温德姆奖赏计划为全球最大的酒店忠诚度计划[2]，为您提供包括免费住宿、飞行里数、时尚潮物、现金礼券在内的各种超值奖赏，应有尽有，不容错过！

入住[1]次数	所获积分或里程
第2次入住 ▶	2倍
第3次入住 ▶	3倍
第4次入住 ▶	4倍

现在就登录 www.wyndhamrewards.com/cn/1234 注册参加吧！

WYNDHAM Hotels and Resorts　WYNDHAM GRAND COLLECTION　RAMADA WORLDWIDE　Howard Johnson　Days Inn

[1]适用于相关活动条款与细则。
[2]基于全球参与酒店数量。

医药

曲美下架连带效应 太极集团卖地解困



本报记者 张晓晖 重庆报道

重庆本土最大的制药公司——重庆太极实业(集团)股份有限公司(600129.SH,下称"太极集团")迎来了一个不是那么"美好"的开局。

2011 年 1 月 28 日,太极集团发布公告称,经过公司财务部门初步测算,预计公司 2010 年归属于上市公司股东的净利润将出现较大亏损,具体以公司披露的 2010 年年度报告为准。

这家一度跻身中央电视台广告标王的重庆制药巨头,从 2010 年 2 月起,其控股股东太极集团有限公司,已不断在二级市场通过减持股份获取足够的现金,最近又传来其出售位于重庆城区核心房产的子公司全部股权的消息。

曲美下架风波

2011 年 1 月 28 日,太极集团发布业绩预亏公告,称在参照 2009 年归属于上市公司股东的净利润 3770 万元的业绩下,由于公司主动停止了曲美产品的市场销售,并实施了曲美全国召回方案,本次召回形成的退货损失、产生品和原辅包装材料的报废损失,以及退货发生的相关费用等因素,将导致公司 2010 年全年业绩出现较大幅度亏损。

此前,"曲美"全国畅销,给太极集团带来滚滚利润。

1997 年,一种主要成分为盐酸西布曲明的减肥药获得美国 FDA 的批准上市,跨国企业雅培公司生产的以西布曲明为主要成分的"诺美婷"减肥药开始风靡全世界。

2000 年 8 月,太极集团亦推出以西布曲明为主要成分的减肥药——"曲美",并请来巩俐等大牌明星为之代言。此后,"曲美"产品以其著名的 S 形标志,暗示此款减肥药能够给女士带来曼妙身材而风靡大江南北。但从 2005 年开始,欧盟将含有盐酸西布曲明成分的减肥药纳入"警告类药物",称其可能引发中风等各种风险;2007 年,日本厚生省也开始提醒公众,慎用含有盐酸西布曲明成分的减肥产品。之后几年间,欧盟人用医药产品委员会(CHMP)及美国食品药品监督管理局(FDA)先后指出西布曲明会增加服用患者心血管疾病及其他不良反应。同时,FDA 建议"诺美婷"自愿撤出美国市场。

2010 年的 2 月 26 日,我国食品药品监督管理局(SFDA)通过其官方网站发布消息,称密切关注西布曲明安全性信息。同时国家药监局要求药品生产企业,立即采取适宜的方式将现在已知的用药风险"心血管高危患者服用西布曲明可能导致严重后果"告知医生和患者;针对已知和潜在的风险立即修改完善说明书,提示安全合理用药。

参照美国 FDA 进行的 SCOUT 临床试验结果,2010 年 10 月 30 日,太极集团发布公告称,在获悉 FDA 的决定之后,公司极为重视,在坚持公众利益第一的宗旨下,从 10 月 25 日起,已主动停止盐酸西布曲明胶囊(曲美)在中国的销售。太极集团随后在全国各大零售药店设置了"曲美"退换货点,还开通了应急事件处理热线。

太极集团在公告中亦称,西布曲明胶囊的停止销售,将影响公司今年销售收入近 4000 万。

卖地解困

受累于曲美下架以及历史原因的担保坏账,太极集团和其控股公司太极集团有限公司的财务状况一直不容乐观。

从 2010 年 2 月 4 日起至今,太极集团有限公司已通过上海证券交易所系统,分五次减持了上市公司无限售条件流通股份 1984.9 万股,约占上市公司总股本的 5.21%。

历经五次减持股份,太极集团有限公司目前仍然持有公司 1.66 亿股,占公司总股本的 38.81%,仍为公司控股股东。最近的一次减持发生在 2010 年 11 月 16 日,太极集团有限公司抛售了 154.2 万股公司股票,约占公司总股本的 0.36%。

通过这五次减持,太极集团有限公司累计获得了至少超过 2 亿元的现金。

2011 年 2 月 24 日,太极集团发布公告,称其与母公司太极集团有限责任公司已将一家名为"重庆市兆和实业有限公司"(下称"兆和实业")100%的股权(分别持有 49%和 51%)以及 9000 余万元的债权,以 1.14 亿元的价格,转让给珠海华捷通信设备有限公司(下称"珠海华捷")。

经本报调查,兆和实业的主要资产为重庆主城区两路口的 1450 平方米的黄埔大厦,其层高为 25 层,总建筑面积 2.84 万平方米,目前该地区的新盘价格均超过万元。

兆和实业在重庆市产权交易中心整体对外挂牌转让期间并无竞争者出现,因此只有珠海华捷一家公司摘牌。兆和实业设立于 1997 年 6 月,第一届董事会为白礼西(现任太极集团董事长)、王邦举、方廷荣等五位成员。

兆和实业在两路口的房产,是太极集团和母公司太极集团有限责任公司所持有的较为增值的物业。1997 年 12 月,兆和实业法人代表白礼西以 133.84 万元的价格,取得了两路口新村这块 1450 万平米的国有土地,但兆和实业只支付了出让金 80.3 万元,剩余的 53.54 万元为政府投入,当时政府投入的理由是:作为黄埔同学会改善办公条件,增加办公用房的支持。

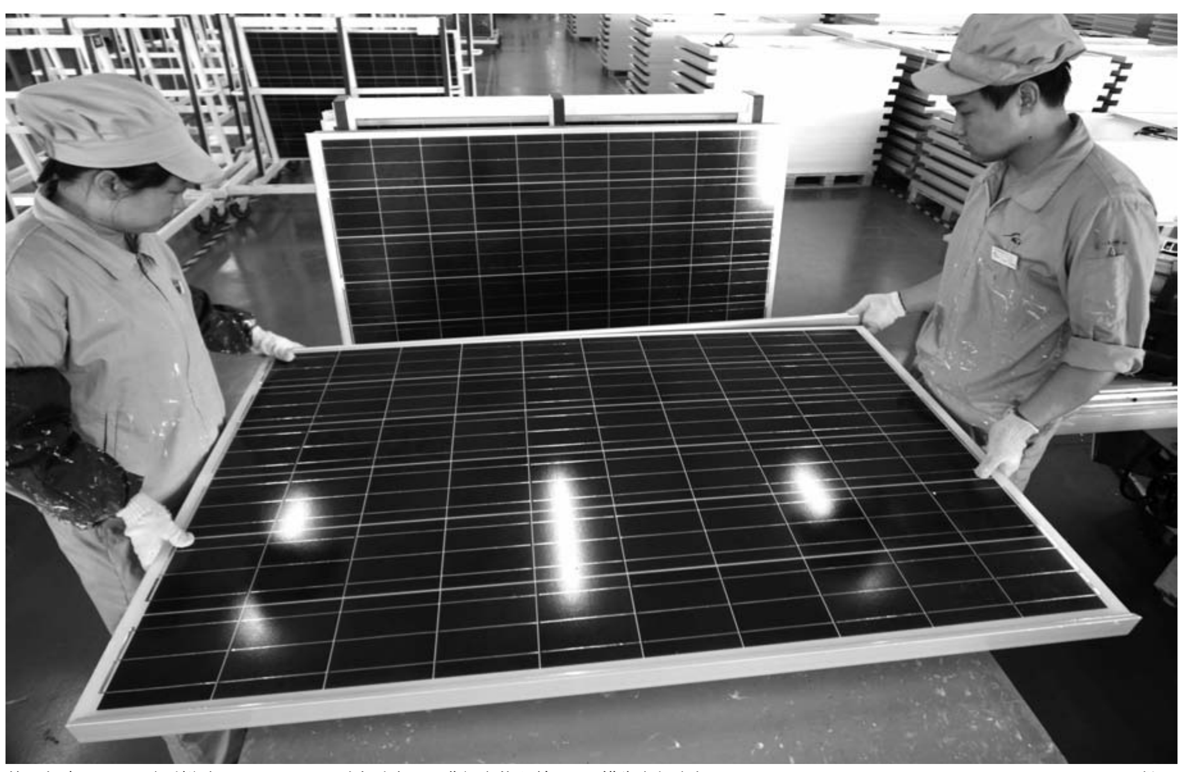
14 年之后,兆和实业的这块土地以及在此基础上建立的黄埔大厦,按照粗略的估算,已经价值数亿元。工商资料显示,截至 2011 年 2 月,兆和实业的注册资本为 800 万元,公司股权转让时,太极集团并未公布兆和实业的资产评估报告书,因此对于兆和实业高达 9000 万元的负债原因,以及其两路口房产的准确估值,本报未能得到准确数据。

有一点可以确定的是,通过兆和实业的股权转让,太极集团获得的 1.14 亿元现金,多少能够缓解眼下业绩报亏带来的资金压力。

新能源

航天机电光伏"冥想" 5 年业绩速翻 8 倍

5 年时间,业绩要速翻 8 倍,航天机电利从何来?


航天机电因 2009 年利润仅 8969 万元,无法加大投入,进行产能释放,因而错失市场良机 CFP/供图

本报记者 万晓晓 上海报道

航天机电(600151.SH),正加大资金的筹备,欲打造整条光伏产业链。

按照规划,至 2015 年,航天机电销售收入达到 200 亿元,其中新能源光伏产业达到 140 亿元,高端汽配板块为 40 亿元,其他收入来源于新材料等。

而根据最新业绩快报显示,2010 年,航天机电总营收 24.9 亿元人民币,净利润仅为 1.39 亿元人民币。

5 年时间,业绩要速翻 8 倍,航天机电利从何来?

据本报了解,事实上,公司目前光伏产业链仍在初步建设期间,虽然生产线规模不大,但所需投资巨大。此外,在 2010 年,全球光伏行业史无前例大爆发之际,航天机电并未从中吸金。因公司 2009 年利润仅 8969 万元,无法加大投入,进行产能释放,因而错失市场良机。

同时,业内担心,未来达产之际,同业规模效应释放,以航天机电的光伏产能规划恐难赢得话语权。

资金筹措

3 月 2 日,航天机电为了筹集公司核心产业发展所需资金,决定以 1.22 亿元价格,转让持有的国泰君安证券 974 万股股份。

这是个合算的投资,加上前两次转让,航天机电持有国泰君安 12 年时间,共转让 2974 万股,获收益投资 3.79 亿元,投资回报超过 10 倍。

航天机电董秘王慧莉告诉本报,"本次的转让资金,主要将投在光伏产业链上,看具体需要。"但并未明确称投在具体哪个环节。

尽管此番投资回报不菲,但事实上,在光伏业的投资中,这仅只是杯水车薪,航天机电仍将继续觅资,来完成打通上下产业链的构想。王慧莉向本报表示,"光伏产业的投资,仍主要以配股和银行贷款解决"。去年 7 月,公司曾配股筹资 12.9 亿元人民币。此外,公司向航天科技财务有限公司申请 6 亿元贷款,以备战光伏。

按照计划,今年年底前,公司计划在上海投资 11.98 亿元人民币,建设 200MW 电池片生产线,并在明年完成产品升级,期望实现单晶硅电池不低于 18.5%、多晶硅电池不低于 17.0%的平均转化效率目标。

> 2010 年,航天机电总营收 24.9 亿元,而公司宣称,要在 2015 年,销售收入达到 200 亿元,其中新能源光伏产业达到 140 亿元贡献

同时,公司旗下子公司连云港神州新能源,计划总投资 3.2 亿元在 500MW 的电池组件生产线上,航天机电负责担保 7000 万项目贷款。

2 月 17 日,航天机电公告,拟设立两家全资子公司,分别负责北美和欧洲市场,其目的一是海外融资,二是运作海外光伏业务。此前,航天机电控股股东与上海实业(集团)有限公司(下称"上实集团")签署新能源合作协议,上实集团承诺将备 50 亿元,投资航天光伏旗下光伏电站项目。

业绩快报显示,2010 年,航天机电总营收 24.9 亿元人民币,净利润仅为 1.39 亿元人民币。而公司宣称,要在 2015 年,销售收入达到 200 亿元,其中新能源光伏产业达到 140 亿元。

风险

2010 年,全球光伏行业史无前例大爆发,但航天机电却由于 2009 年公司利润仅 8969 万元,无法加大投入,无产能释放,因而错失市场良机。

主营为汽配产业的航天机电,尽管公司对外宣称,公司已经"打通了硅业制造瓶颈,掌握了盈利最强的多晶硅制造高地"。但事实上,据本报了解,多晶硅一期项目 1500 吨仍在试生产阶段,尚未量产,二期虽称将达 3000 吨,但至 2011 年底才能完成生产线建设。

此外,电池片项目仅 200MW,硅片项目是与中环股份(002129.SZ)合资,占股 20%,规划产能为年产能 800MW-1000MW 的太阳能单晶硅锭、硅片生产基地。尽管航天机电的产业链规模并不大,却仍在初期阶段,在此期间,所需投资额巨大,要产生营收,仍有待时日。

其中风险在于,到航天机电产能释放的时间,正面临海外上市其他中国企业大规模扩产释放,规模效应将使得产品价格受到冲击。经过几年发展,中国光伏产业上游市场,已形成保利协鑫(3800,HK)与赛维 LDK(NYSE:LDK)瓜分态势,下游也有无锡尚德((NYSE:STP)、英利控股(NYSE:YGE)等公司重头把守。

对此,公司解释称,海外电站将提供盈利支持,已在海外储备了超过 100MW 的项目。据悉,今年 3 月,公司在意大利撒丁岛、西西里岛建设的光伏电站将完工,其中撒丁岛电站的投资为 5310 万欧元,西西里岛项目投资 1306 万欧元。

业内人士认为,具体还是要看项目施工的进度,以及项目是否会受到海外光伏补贴政策的影响。

"我们是根据市场需求,来逐渐调整项目实施",王慧莉告诉本报记者,公司早在 10 年前就开始规划进入太阳能电池环节,2006 年时,为了降低电池片成本,开始着手切入多晶硅上游,2009 年,着手海外电站投资。

据公司人士透露,航天机电目前正逐渐加大光伏产业的比重,而汽配作为公司传统产业,仅求稳定,投资方向在逐步向光伏产业转移。

原材料

青山矿业重估储量增 3 倍 联动万力达涨幅 50%

本报记者 彭友 上海报道

近日,万力达(002180.SZ)发布业绩快报称,公司 2010 年实现净利 2766.96 万元,同比增长 23.08%,原因是销售收入增加以及投资收益增加所致。在两个月不到的时间里,该公司股票涨幅高达 50%。据知情市场人士向本报透露,这一涨幅的背后,是万力达公司控股 80%的青山矿业所带来的价值重估。

机构看重

"1 月 13 日,光大证券组织了十多家机构前往万力达调研,参与者包括华夏、银华、上投摩根、华宝兴业等业界知名机构;2 月 17 日,又有一家私募组织了对公司的调研,参与者有国信、华商、凯基基金,以及多个知名的私募基金。"近日,深圳一位私募人士告诉本报记者说。

据透露,纷至沓来的机构所重点关注的,是之前一直为市场所忽视的万力达所持有的铁矿资源。资料显示,万力达全资子公司珠海万力达投资持有陕西商南县青山矿业有限责任公司(下称"青山矿业")80%股权,青山矿业是一家专属铁矿石开采、选矿和销售的民营股份制企业。目前公司拥有的铁矿品位和储量尚未公告,该公司尚处于试产阶段,未产生利润。

上述私募人士还透露,"在珠海调研完公司之后,数家机构的研究员还亲赴陕西调研青山矿业的情况,得到的结果非常乐观。不少机构也在这一阶段积极建仓,致使公司股价突破了近两年来的大平台。"

今年 1 月 11 日,万力达从 20 元的底部开始起动,一路走到目前 30 元的位置,涨幅高达 50%。

据了解,青山矿业拥有 1.2 平方公里的采矿场和 10.73 平方公里的探矿证。一位参与了调研的私募基金研究员告诉本报,此前,由于没有最新的资料,市场对于青山矿业的估值,一直是沿用上世纪 70 年代的勘探报告,认为新老矿合计有 260 万吨左右的储量。

但陕西国土资源厅资料显示,青山矿业将于去年底今年初结束详查。待递交详查报告后,即可办理采矿证。初步预计,青山矿业储量 1000 万吨,明年可投入正式生产。产出的矿产名为铁精矿,又名镜铁石。商南县政府方面透露,该矿资源中 90%为镜铁矿,而国内其他大多数镜铁矿的含仅在 70%左右。

除了在矿产储量上实现了惊人的攀升之外,价格也出现了大幅上涨。据悉,几年前,镜铁石仅仅是 1000 多元一吨。近日,光大证券研究员袁瑶在研究报告中表示,镜铁矿可加工为云母氧化铁产品,添加云母氧化铁能够使油漆的使用寿命由几年一跃为一二十年,还能代替铅、锌、铝等有色金属。目前国内云母氧化铁灰的价格在 2800 元/吨——4000 元/吨,而所需设备总计仅需 700 万-800 万元,加上采矿成本,单吨成本不超过 800 元。简单估计单吨云母氧化铁灰净利润将达到 2800 元以上。由于大规模投产将从 2012 年开始,因此给予 2012 年铁矿石业务 18 倍估值,折合每股价值 20 元。

受益智能电网

"除了青山矿业的价值重估以外,万力达所在的智能电网行业将迎来一个发展高潮,这也是我们投资该公司的原因。"北京一家擅长主题投资的私募基金对本报表示。

据悉,万力达是国内最早专业从事厂矿企业用继电保护和电力综合自动化系统研发、生产和销售的企业之一,在厂矿企业用电自动化市场占有率 13%,处于全国领先。

2 月 28 日,国家电网公司副总经理、党组成员舒印彪在 2011 年特高压工程建设工作会议上指出,"十二五"期间,国家电网公司将加快建设以特高压电网为骨干网架、各级电网协调发展,具有信息化、自动化、互动化特征的坚强智能电网,发展特高压是"十二五"电网发展的重中之重。

针对智能电网的发展规划,近日万力达董秘姜景国表示,随着国家加大对数字化变电站建设的密度、速度,厂矿企业数字化变电站建设的春天不远了。在上市的时候,万力达将数字化变电站作为一个重点投资项目,目前项目组织、产品开发都已经取得了显著的科研成果。

在该公司的发展规划中,万力达表示,公司决定自 2010 年起通过强有力的营销政策改革和加快发展电力电子新产业以及强化管理等等方式,在继续巩固厂矿企业继电保护及变电站综合自动化领域的行业领先地位,保证经营业绩的稳步增长的同时,积极开拓新市场,全力推进新的产品线建设。在做好主业发展的同时,继续做好已收购的青山矿业投产工作,并继续推进对目标企业的资本运作。

科技

苹果 iPad 商标门始末



iPad 改变了用户电脑体验的同时,但在中国内地,其商标的合法性一直存疑　CFP/ 供图

本报记者 李保华 李丽 实习记者 韩海龙 深圳、北京报道

北京时间3月3日凌晨,苹果公司的 iPad 2 平板电脑在美国旧金山芳草地艺术中心正式发布。此时距离 iPad 进入中国内地市场已经接近半年时间。

在 iPad 改变了用户的电脑体验,并升级推出二代产品让移动终端风靡全球的同时,戏剧性的是,在中国内地这一最有潜力的市场,iPad 商标的合法性一直存疑。而这一纠纷的背后涉及到百亿的赔偿金额和中国银行、民生银行、国开行、浦发银行等八家银行及众多债权人。

“苹果在明知其不具有商标使用权的情况下,在中国市场上大张旗鼓销售,并先声夺人将深圳唯冠告上法庭,用极端方式来掩盖此前的荒唐”,深圳唯冠的代理律师、广东广和律师事务所合伙人肖才元说。

iPad 商标门始末

2月24日,美国苹果公司、IPADL (IP Application Development Limited) 公司起诉深圳唯冠 iPad 案在深圳中级法院开庭审理。当天深圳中院第十五庭座无虚席。

这场纠纷缘起一份授权委托书。

> 苹果肯定不允许这个商标流失,如果败诉了也只能和解,这也是深圳唯冠为什么在几近破产的情况下要将这宗官司打到底的原因

2009年12月23日,唯冠电子股份有限公司(下称“台湾唯冠”)授权该公司法律顾问麦先生签署协议,将八项 iPad 商标一并转让给 IPADL。本报获悉的授权委托书中显示,授权方为唯冠电子股份有限公司,并有唯冠电子股份有限公司和负责人杨荣山的盖章。

IPADL 于2010年将其持有的全部 iPad 商标转让给了苹果。

双方的争议在于,授权方的台湾唯冠是否有权代表深圳唯冠处理 iPad 在大陆的商标。苹果方面向深圳中院提交的证据认为,在签署委托书的两个月之前,电子邮件署名为 Jonathan Hargreaves 的 IPADL 代表与台湾唯冠法务部电子邮件署名为 Hui Yuan 的代表,以电子邮件的方式展开谈判,谈判提及台湾唯冠是否能代表深圳唯冠的细节。邮件中,Hui Yuan 告知 IPADL,台湾唯冠方签约代表由麦先生担任,协议在台湾签署。

公开信息显示,台湾唯冠和深圳唯冠都是唯冠国际(00334.hk)的子公司,但双方股权没有交叉关系。深圳唯冠的另一位代理律师谢湘辉表示,这个案件其实是台湾唯冠无权代表,因为它没有 iPad 商标在内地的所有权。而根据内地的公司法,虽然台湾唯冠和深圳唯冠都是唯冠国际的子公司,唯冠集团依然无权处分深圳唯冠的资产,更何况深圳唯冠的法人并非杨荣山。

而深圳唯冠认为,台湾唯冠与 IPADL 公司2009年12月23日签订的协议第11条明确约定,往来邮件均已被书面正式协议取代,不作为任何依据。

“这其实是个荒唐的闹剧,苹果发现 iPad 大陆商标的拥有人不属于台湾唯冠而是深圳唯冠后,开始着急了并先声夺人。”肖才元表示。

事实上,两个戏剧性的因素让该案更显得扑朔迷离。

苹果在香港法院提起的诉讼案件中,所提交的材料显示,IPADL 公司实为苹果公司律师操作下成立的具有特殊目的的,旨在用于收购唯冠手中 iPad 商标权的公司。

2010年4月3日,iPad 产品在美国开始向公众销售。2010年4月7日,IPADL 以10英镑的价格向苹果转让了其全部的 iPad 商标。

一家大型企业的代工人士称,苹果以 IPADL 名义向唯冠洽购 iPad 商标,这样做的目的是防止自己来头太大对方漫天要价,而且注册公司缩写为 IPADL 也好解释收购的商标的原因,但纠纷发生后,苹果律师的疏忽就要让苹果公司付出代价了。

肖才元认为,深圳唯冠本来是和 IPADL 之间的纠纷,苹果就这样强势插入了进来,IPADL 的疏忽显而易见,根据相关规定,苹果的代理根本不成立。

更为戏剧性的是,IPADL 公司授权代表邮箱标明的主人——onathan Hargreaves 可能根本不存在。肖才元称,他从苹果向香港高等法院提交的材料中得知的,根本不存在此自然人。由此断定,原告在申请办理公证时,对公证机构隐瞒了这一事实。

商标门困局

在商标门尚未有结果之前,从2010年9月份开始,苹果已经将 iPad 送进了大大小小的咖啡馆和时尚人士的工作包。

而 iPad 商标在2010年3月22日,已被深圳唯冠的八家债权银行给查封。苹果提交给深圳中院的《起诉状》称,IPADL 于2010年4月7日将 iPad 商标转让给了苹果公司。

“苹果公司和 IPADL 将已被依法查封的商标签署转让协议,纯属闹剧。而且该协议是在明知 IPADL 不可能受让我方 iPad 商标之后签署的,显然不产生任何效力,并且是恶意的。”肖才元表示。

在苹果将 iPad 在内地尚有争议的商标做成既成事实后。现实状况是,深圳唯冠却无力反击。

按照相关规定,如果深圳唯冠要起诉苹果,需要巨额的财产担保。而深圳唯冠这家曾是中国外贸出口百强的企业目前几近破产。而苹果需要面对的问题是,如果败诉,其 iPad 商标怎么办?

上述代工业人士称,苹果肯定不允许这个商标流失,如果败诉了也只能和解,这也是深圳唯冠为什么在几近破产的情况下要将这宗官司打到底的原因。

谢律师说,苹果公司对深圳唯冠造成的损失是无法计算的。根据我国法律,若无法计算受损方的损失,可以获利方的盈利作为计算标准。对于这一说法,和君创业的媒体负责人黄一丁认为,因为苹果在内地有很多加工代工厂,在内地生产拿到海外去销售,这一部分损失需要通过海关进行计算,因此非常复杂。据了解,和君创业是唯冠电子全权委托处理这起商标纠纷案件的公司。

本报多次联系过苹果中国的工作人员,其电话一直无人接听,而负责苹果的公关公司人士表示已经被更换。

值得注意的是,此前苹果的 iPhone 在进入内地市场时,也是先进入中国然后和解转让的。

根据汉王招股意向书披露的信息,2009年7月18日,汉王与苹果签订了365万美元的 iPhone 商标和解及转让协议。而在此之前,iPhone 已经在内地开始发售。

家电零售

再造苏宁

本报记者 仇子明 胡怡琳 南京报道

“公司突然通知我到采购部工作,既然公司要我做图书,那就要抱着干掉当当、京东的决心去做!”3月3日,苏宁易购市场部策划主管郑帅在自己的新浪微博上“干劲十足”地如是说。当时,苏宁电器(002024.SZ)的独立电子商务网站苏宁易购上,仅有一本图书可卖——售价24元的《摄影之友》月刊。

与员工的摩拳擦掌一样,苏宁掌门人张近东也是寄苏宁易购于厚望,旨在通过苏宁易购,至2020年再造一个苏宁。根据苏宁的规划,苏宁易购将发展成为一家综合性的 B2C 网站,而并不局限于家电商品。

2月23日,刚两岁的苏宁易购“转正”,成为上市公司控股的独立运营公司,与苏宁实体连锁零售业务平行,并高调宣称将于今年实现80亿元的销售规模。一个可供对比的数据是:以电子产品起家的京东商城烧钱七年,才于2010年实现100亿元的销售业绩。

受上述消息刺激,苏宁电器的股价在2月24日,收涨6.29%,创下该股一年的单日涨幅最高纪录。

再造苏宁

2月28日,苏宁电器发布2010年年度业绩快报,公司实现总营收755.05亿元,实现净利润40.11亿元,分别较2009年增长29.51%和38.80%。

此前不久,苏宁高调宣称苏宁易购独立运营,抛出年增长400%的销售目标,即从“一年级”的年销售额20亿元跨越至“二年级”的80亿元。苏宁甚至对外宣称,将给这个新公司足够的独立运营权。苏宁总裁金明称,它将和实体网络店成为平级实体。

事实上,苏宁电器筹划电子商务由来已久。

2007年以来,苏宁电器陆续发出公告为旗下采购部及门店等变更其经营范围。2007年8月,苏宁电器为北京采购中心修改了经营范围。2008年的苏宁电器股东大会上,电子商务何时全面发力,正是机构投资者聚焦的核心问题,张近东并没有正面回应,只笑称“苏宁绝对不会让股东们失望”。2009年年报中,公司又通过《关于增加公司经营范围的议案》:许可经营项目增加“预包装食品、散装食品销售”、一般经营项目增加“非学历技能培训、乐器销售”。

下转31版



人物

周厚健:结构调整是生死之战

本报记者 庞丽静 青岛报道

全国人大代表、海信集团有限公司董事长周厚健对结构调整感悟至深。在今年两会上,他打算重点谈结构调整的问题。

在奔赴北京参加两会临行前,周厚健在内部会议上表示,结构调整对企业而言,是“饭”,但更是“命”。所谓“饭”就是结构调整决定了你的生存质量;所谓“命”就是长期看,它决定着企业的生存。海信涉足多个产业,每个产业都处在完全竞争领域。因此,结构调整是“生死之战”,是企业远见和竞争较量的根本。

“中国现在处在一个经济结构性变化的年代,海信的产业也面临这个问题。面对这种变化,我们不能等到全社会都看明白了,才去应对。必须未雨绸缪,提前布局。”周厚健表示,海信提前布局的是符合消费与技术发展规律的“黄金产业结构”;未来结构调整的重点,将放在产业结构成熟度向产业规模成熟度转移。

格局:黄金产业结构

经济观察报:*海信正在打造的黄金产业结构,是海信独有的吗?海信的产业结构调整经历了哪些过程?*

周厚健:海信黄金产业结构是海信独有的。15年前海信就提出打造这个产业结构。应该说,这种多媒体、信息产业、通讯技术、家用电器四大协作的产业结构在家电行业中是突出的,也是海信的“厚实”之处。

目前海信的黄金产业结构格局已经形成,具体包括多媒体设备与应用事业群、通讯技术与部件事业群、信息技术事业群、智能家电事业群。

多媒体群包括电视、芯片设计、模组设计与供应、电视终端运营和高精模具设计等5家子公司;通讯群包括通信科技、宽带多媒体2家子公司;信息技术群包括智能交通、智能商用设备2家公司;智能家电群包括海信科龙、海信日立、海信惠而浦等3家公司。

海信黄金产业结构形成,中间经历过三次大的变革。第一次是1999年,为突出主业,着手清理当时带有政府解决就业等功能色彩的多业混合局面,主动砍掉了当时还在盈利的非主营业务,清晰以电子为主的核心产业,这是盯住主业做减法的过程;第二次是2001年,海信意识到当下单一产业、单一产品的穷途末路,因此大力投资相关产业,丰富3C产业结构,借助技术平台,构建3C产业之间相得益彰的效应;第三次始于2004年,是以产品结构优化和产业结构重组为重点。调整的重点是产品向高端转移、产业梯度向纵深转移,产业架构向高科技转移,搭建起海信“黄金产业结构”雏形。

经济观察报:*黄金产业结构是否已经见到效果?下一步怎么做?*

周厚健:海信的黄金产业结构中,“家电”产业是大家都看得到的,但智能交通、光通讯、多媒体等是很多人所看不到的,这一明一暗彼此之间起到支撑作用。具体说,这一产业结构涉足各产业的市场价值、时间以及相关产业之间的共享。

经过多年发展,海信已培育起光通信、智能交通、液晶模组、网络电视和NGB局端播控技术平台等高端产业。

2010年,海信实现销售收入同比增长14%,利润同比增长41%,海外业务同比提高39%。在大环境不尽人意的背景下,对于这个业绩我们还是比较满意的。这是结构调整的结果。

下一步,海信结构调整的重点,将放在产业结构成熟度向产业规模成熟度转移。产业规模成熟度就是海信的集聚规模和经济产出规模,通过转移,突出高端产品、加强产业关联、调控集群规模,更大程度的抵御和防范风险,最终搭建起高附加值的及可持续性发展的“黄金产业结构”。

海信的结构调整还将继续。我们面临网络尤其是无线网络、人机交互、节能环保技术的快速发展,都给企业带来结构调整的机会。

关键是人才结构调整

经济观察报:*你对于海信人才问题怎么看?*

周厚健:我将在两会建议中,提出提高劳动力素质的问题。要实现产业升级和转型,希望政府主导,在职业教育上下放一部分政策到企业,在政策层面鼓励企业投资职业教育,共同提高劳动力素质和水平。

> 海信提前布局的是符合消费与技术发展规律的“黄金产业结构”;未来结构调整的重点,将放在产业结构成熟度向产业规模成熟度转移

从海信自身体验看,不调整,今天过不好,明天更过不去。当然结构调整的关键是人才结构的调整。所以,海信将“调整人才结构”作为产业结构调整的关键和整个集团经营方针的“重中之重”。从海信的转型看,劳动者的素质是提高生产效率、向高端产品制造转移的关键。

工作看成效,成效看数字。产业结构调整是有定量指标的。其中全要素生产率的贡献率十分重要。这里面有技术进步的作用,也有劳动



周厚健 受访者/供图

者素质整体提高的成因。

海信去年,花了一年的时间、用了很大力气做生产效率提效工作,主要方式是加强5万名一线制造工人的持续培训和素质提高工作。

根据业务部门统计,海信去年人均提效18.6%,提效节省的人工成本约3.6亿元。其中,人均效率提升明显的国际营销公司年度提效35%;通信公司制造效率提升32%,下半年人均销售收入同比提高96%。

海信集团推进基层管理人员满意度评价工作,对评价结果较差的基层管理人员,警告67人,免职15人,增强了基层管理人员关心员工的意识,改善管理粗放的问题。上述工作通过一年的持续推进,一线员工的稳定性显著提高。

为了改善员工生活,各公司加大对一线员工的就餐、住宿、文体等生活硬件设施投入,并已全面推行生产一线员工的免餐费制度。(海信电器)股份公司投入近4000万元新建三座宿舍楼、改造产业园生活餐饮环境;海信科龙今年再投入近100万元改造食堂,配备电视、网络等设备。

难点是服务业滞后

经济观察报:*你认为下一步结构调整难点在哪里?*

周厚健:产业结构面临的最大问题是发展不均衡。“一产不稳,二产不强,三产不大”的矛盾非常突出。因此,大力发展第三产业十分重要。

目前大家对于经济结构调整目前还有些误区,特别是对服务产业。海信是电子信息行业,但下一步发展将与服务业具有极强的关系。

按照国际惯例,真正意义的服务业应包含生产性服务业,包括设计研发的外包、金融保险咨询、物流等。而在中国,恰恰是生产性服务业的滞后制约了工业的升级。

大家都知道苹果产品很抓人,全球都火,其成功的原因离不开服务业的支撑。不管是iPad还是iPhone,一方面是产品外观设计以及时尚元素的运用非常好,另一方面就是它的集成创新。确切说,这不是原始的创新,而是很多相关产品的集合创新。同时,它软件的更新,音乐、视频节目的下载,都可以在iPad上实现。买它的产品还要买它的服务。所以它更是一种商业模式创新和生产性服务业发展的结果。

海信的技术积累也为海信智能人性化产品提供了极大的可能。但目前这类产品的市场远没有到时机,关键是缺少服务业或者说内容的支持,海信很想在山东省内完成产业的配套和集成,但恰是在这两方面,山东的基础十分薄弱。

经济观察报:*从电子信息行业到海信集团本身,结构调整的方向是什么?*

周厚健:经济结构调整的方式牵扯到很多方面。比如从过度依赖出口、依赖投资拉动逐步转变为主要依靠消费扩张;由工业制造业的快速扩张逐渐转变为服务业的改革与发展;从资源高消耗、环境高污染的粗放型发展,转变为资源节约型、环境友好型发展;从产业链中低端竞争优势转变到高端提高竞争能力上来。

具体到电子信息行业,就是要将产业梯度转移由“产业链整体式转移”取代“产业链分拆式转移”,“高端技术合作”取代“低端产业转移”。

具体到海信,我想最关键是要将产业链条向上延伸至核心部件领域,完成新型平板电视产业链的垂直整合,形成良好的上下游配套,从整体上提高海信的竞争力。

2010年,海信自主研发光通信收发模块产品中的核心器件激光组件,并实现批量生产,全面替代了进口,加强了垂直集成能力;10G PON光模块产品在全球率先商用,在北美“光纤到户”市场占有率居首位;海信成为光模块产品的主要供应商,这块产业将在海信未来发展中扮演主要角色。

家电

“败者”春兰

本报记者 黄浩明 上海报道

春兰老员工老杨最近集中看了很多关于春兰的负面新闻,《ST春兰高管频繁变更》、《春兰大败局》、《春兰多元化困局待解》、……各类黑字大标题不断映入老杨的眼中,“春兰”这个已遗忘在记忆角落多年的名字瞬间又揪住了他的心。

从一个当年濒临破产的县办集体企业——泰州冷气设备厂到10年后市值破百亿的春兰集团,如今,这家昔日民族企业,家电三驾马车之一的空调大王衰落原因已被各类市场人士探讨多年。

这其中包括如多元化扩张过快、主辅业不分、没保住任何行业的龙头地位、战略决策急功近利、与渠道商交恶、决策机制不够健全、春兰体系内部一言堂等等各种诟病传言。

诟病

1993年,那时老杨20出头,刚从合肥工大毕业,来到春兰03分厂做技术二科的技术员,这一做就是11年,历经了春兰的成长期、巅峰期乃至2000年后的滑坡期。

03分厂也就是后来的春兰动力制造有限公司,主要生产空调压缩机和摩托车发动机。那个年代能进春兰,老杨感到自豪无比。

几年后,老杨却得似乎一切都在反方向上走。

“到了1997、1998年,员工们已经明显感觉到了公司氛围的下滑,泰州本地管理人才的眼界与格局、与外来大学生间的潜在矛盾,福利薪酬的涨幅与其他企业比较的变化,企业内只须员工服从毋须质疑的‘家长式’作风,人员流失的速度……厂子的凝聚力便在这不知不觉中慢慢消逝。”老杨说。

对于春兰集团董事长陶建幸来说,1997、1998年却称得上是春兰集团最有雄心壮志的2年,1997年,春兰以7.2亿元接手南京东风汽车公司,成立了南京春兰汽车有限公司,进军汽车业;1998年3月,春兰集团内部组织结构全面实施重大调整,向外宣布已组建家电、自动车、电子信息、商务、海外五大支柱产业集团,进行多元化战略发展。

不过,1997年,连续多年位居空调销售老大的春兰首次“皇位”不保,而之后春兰想“甩”开经销商,自建销售渠道控制终端销售,在当年提出建3000家星威连锁店,甚至想把星威连锁发展成为家电大连锁。

一位熟悉春兰的人士称,撇开城市摩托车禁摩、广东系家电美的、格力等外部竞争等因素,春兰自身在营销上跟斗栽得很大,无论是空调的营销还是摩托车的营销,尤其没有把握好在渠道合作与渠道商的利益尺度。

该人士指出,1997年,由于市场竞争和价格战激烈,春兰空调有经销商亏损,经销商向公司讨要利润和补贴春兰没有满足他们的要求,当时考虑经销商亏了就找公司要补贴,如果要是以后继续亏,公司就得一直补贴?这事对当时春兰触动很大,之后就选择了两条腿走路,边与原先的合作伙伴合作,一边自建星威连锁渠道,但最后自建渠道没成功,合作伙伴也得罪了,造成了营销上的失利。

“当年摩托车自城市禁摩后,春兰一度改变只生产城市高端摩托的定位,开始研发面向农村、县城的单杠拉货摩托车。但在推出过程中,依然在销售渠道上没有与渠道商合作好。”上述人士表示。

讽刺的是,当年的星威连锁模式就是日后苏宁、国美卖场的雏形,而当年作为春兰的经销商苏宁则一跃成为家电零售巨头。

渲染的圣人神话

“作为一个曾经在春兰工作过11个年头的老春兰人,我对陶总极为尊敬,他眼光敏锐、做事雷厉风行,而且事无巨细都会过问,早年一次来我们分厂视察,甚至会问到早上车间地板是否擦过。”谈起陶建幸,老杨的语气变缓了。

“但陶在春兰乃至泰州当地都被过度渲染神化,这也使得春兰内部是陶的一言堂,其它员工根本不敢质疑其决策,我很钦佩陶1997年多元化战略的眼光与布局,但之后我们的产品销售却让大伙儿感觉始终和市场脱节,竞争不过对手,企业效益不好又直接体现在一线员工薪酬和年终福利待遇上。”

事实上,2000年左右,不只是春兰一家,家电行业竞争空前激烈,当年的家电三驾马车,“长虹电视、海尔冰箱、春兰空调”在这个时期都受到美的、格力、TCL等广东系企业的巨大挑战,在充分竞争的市场上,国有企业有其优势,但其劣势也更为明显,不仅是激励制度上,对于市场敏感度、经销商的贴近度,民企也更有活力。

2000年,陶建幸主持了春兰MBO,想通过股权激励,完成产权改制,并提高公司员工的士气,但不幸夭折。事后很多分析人士认为春兰之后一蹶不振的主因是其股权激励方案被毙,最终导致企业内部战斗力涣散。

家长制悲剧

对于春兰如今的窘境,熟悉春兰的人士向记者表示,春兰失利并非多元化战略失误、主辅业不分之故,而是在战略执行层面上有所欠缺,另一个原因是受阻于政策。

该人士指出,在上世纪90年代初,只有空调、摩托车等几个较少业务时,陶建幸单一的扁平化管理模式效果极好,但随着业务逐渐多元化,企业的组织机构越来越庞大,管理层次越来越多,一人扁平化管理的弊端越来越明显。所以春兰曾在1997年开始进行大规模的管理体制创新,希望构建了一个更适合多元化经营的企业组织。

“1998年,集团组建五大产业公司,陶建幸分权下放,让产业公司老总去管事,自己做些战略上的统筹。但从这10年间集团的起起伏伏看,分权模式后各方决策执行失误不断,外加MBO夭折和门槛高、竞争弱、利润高的重卡合资项目因政策而搁浅等因素,使得企业被拖入现在的境地。”上述人士表示。

至于为何原因使得分权后决策屡有失误,该人士并不愿意回答。

对于这个问题,老杨则认为,“春兰内部‘家长制’的氛围浓郁,多元化战略从当时来看,都切入行业热点趋势,可操作性极大,但事实春兰的掌舵人只有陶总一个,五大产业公司老总以前常年都是执行陶建幸的思路,但权力下放后要自己独当一面,执行者的角色突然要转成战略规划者的角色,驾驭不了局面,屡出失误不足为奇。”

> 从一个濒临破产的县办集体企业到10年后市值破百亿的春兰集团,如今,这家昔日民族企业,家电三驾马车之一的空调大王却已溃败不堪

企业的一切终归要归结到效益,2002年,春兰股份公司业绩开始走下坡路,当年年报显示,春兰股份持股的江苏春兰摩托车有限公司、江苏春兰动力制造有限公司、江苏春兰机械制造有限公司、江苏春兰洗涤机械有限公司全部亏损。

2003年,老杨离职了。这一年,春兰的空调账目首次显示亏损;第二年春兰业绩持续下跌,相比前一年下跌90%以上。据公开资料显示,其中春兰洗涤机械亏损3107万元,春兰摩托车亏损4208万元。之后便开始连续三年出现亏损,其中2007年的亏损额高达3.15亿元。2008年5月春兰被上交所停止交易,直到2009年9月公司通过资产置换扭亏为盈,才于去年11月摘星复盘,近期又是一轮密集的高管轮换。

熟悉春兰的人士表示,2008年管理机制回归扁平化后,首先度过了国际金融危机,尤其在原材料的跌价损失上几乎为零,其次加大空调新产品的研发力度和渠道上的建设,从2009年下半年开始开发出一系列的空调新品,大力发展代理商和三、四级市场的渠道商,同时对驻外营销人员的薪酬及职业生涯也进行改革。

眼下看来,砍掉摩托车、卖掉汽车、地产业务又一时之间难以提供盈利,春兰当年的多元化战略中,从实业角度看,硕果仅存的便是新能源领域。而进入2010年后,春兰高层频繁表态,希望重回空调行业的主流阵营。

“希望春兰能好起来,希望当年离开春兰的老人们一起聚会,不是喝着闷酒、唏嘘那些忧伤的往昔回忆,而是畅谈今日春兰的辉煌,和曾作为春兰人的荣耀。”老杨遥向春兰的那头轻轻祝福道。

医药

出售优质资产 通化东宝“卖的什么药”?

本报记者 彭友 上海报道

3月1日,为胰岛素概念苦苦守候着通化东宝(600867.SH)的投资者得来的是一个与期望完全相反的消息——通化东宝拟将所持有的甘李药业有限公司(下称“甘李药业”)股权转让,转让金额为不低于人民币4亿元。

当天,投资者便选择了用脚投票,通化东宝股票高开低走,收盘跌幅达5.07%,居两市跌幅第二位,次日再度下跌3.34%,从成交情况来看,资金出逃迹象明显。

出售优质资产

通化东宝3月1日的公告披露,根据甘李药业有限公司上市要求,依照保荐机构关于消除同业竞争的建议,公司拟将公司所持有的甘李药业29.43%的股权转让给甘李药业其他股东一致认可的第三方。转让金额为不低于人民币4亿元。转让后,公司将不再持有甘李药业股权。

甘李药业研制人工胰岛素(即第二代胰岛素)成功后,将该专利卖给了通化东宝,随后2004年带领团队到北京,最终研制出第三代胰岛素,并建立了甘李药业有限公司,通化东宝也对甘李药业进行了投资,并成为前者吸引投资者的最大亮点。

截至2009年,国内胰岛素类药物的销售规模就已经达到60亿元。

上海知名私募人士扬韬指出,股价波澜不惊的背后,是通化东宝的胰岛素销售一直没有打开局面。产能从200公斤扩大到3000公斤,业绩竟然没有什么增长。而就在企业利润陷入盘局的时候,公司扶持的甘李药业却逐渐向好,2008年亏损,2009年净利润1460万,2010年净利润3592万。通化东宝去年前三季度的胰岛素净利润也不过4000多万而已。

2009年底,通化东宝还持有甘李药业40.87%股权。但在2010年5月,甘李药业引入战略投资者,启明创投对该公司的投资金额超过1亿元人民币。通化东宝对其持股也缩减至29.43%。实际上,此前市场一直憧憬的,是通化东宝通过定向增发收购甘李药业的剩余股权。

“但通化东宝显然不愿意这么做,这是一件让人感到费解的事情。”扬韬如是评论说。记者多次致电通化东宝,但电话一直无人接听。

上市前景

上海一家券商医药行业研究员表示,“如果通化东宝不放手现有的股权,甘李药业很可能由于同业竞争问题而无法上市,也不能通过再融资加大研发生产,对于双方的利益都没有好处。因此‘分手’也就成了唯一现实的选择。”上述研究员说。

3月1日,通化东宝还与甘李药业、通化安泰克生物工程有限公司签署《关于专利实施许可及专有技术授权使用的协议》。通化安泰克的法人代表亦是甘忠如。根据协议,通化安泰克许可通化东宝实施专利和胰岛素类似物专有技术,但于本协议签署之日起42个月内,通化东宝不得在境内外销售通过实施专利和胰岛素类似物专有技术所得到的胰岛素类似物的中间体、原料及制剂;同时,通化安泰克许可甘李药业实施专利和重组人胰岛素专有技术,但于本协议签署之日起42个月内,甘李药业不得在境内外销售通过实施专利和重组人胰岛素专有技术所得到的重组人胰岛素的中间体、原料及制剂。

上海一家会计师事务所合伙人认为,第三代胰岛素销售近年不紧迫,通化东宝当前主要精力还是做好二代产品以尽快占领国内外市场。当前同时推介二代和三代产品并不明智,因为不可能以三代产品来贬低二代的不成熟。

这位合伙人还指出,通化东宝目前还处在投入期,去年三季度销售费用增长65%以上,按计划今年还要增加医院的覆盖率,各项费用将继续增加,未来欧盟准入申请费用也是一笔开销,出让甘李股权收回4亿,正好可以用于未来几年市场开拓。42个月后,公司渠道普建差不多完成,还可以销售第三代胰岛素。从这个角度来讲,通化东宝这几年的业绩尚不用担心。

“虽然通化东宝以后还可以使用相关专利,但东宝与甘李毕竟将成为竞争对手,而且未来甘李的技术再度发展的话,东宝就可能很难赶上了。”泽晖投资研究总监杨建表示,东宝虽然拿到了4亿现金,可胰岛素的先进技术就在甘李和几个国际巨头手中,未来就是拿钱也不一定能买到,这使得投资者对其长远的发展状况感到担忧。



互联网

被指涉垄断 政协委员提案“拆分百度”

本报记者 杨阳 北京报道

3月4日，曾经提出了“取消五一长假”的全国政协委员蔡继明已经修改好了他今年的十大提案之一《关于整治百度垄断行为的建议》，并将择日递交。

蔡继明在提案中称，“百度滥用市场支配地位，在利益驱动下推出‘竞价排名’，人工干预搜索结果，对一些中小企业、站长，采取不付费即不予正常收录形式进行盘剥，这一盈利模式被业界喻为‘勒索营销’。”

蔡继明最终提出：对百度进行拆分，令其搜索引擎与其他产品独立运营，保障相关领域的公平竞争；在搜索结果的第一页，禁止将广告信息与自然搜索结果混排；禁止优先推荐与自身关联的产品；加大互联网行业行政监管机构执法力度，及时制定相应政策与规定，打破中国互联网搜索引擎市场的垄断，遏制不正当竞争行为。

3月2日，互动百科CEO潘海东在新浪微博上发起了一个“我建议拆分百度，你是否支持”的投票活动，截止到3月4日下午1点45分，共有11015人投票，其中6011票表示“强烈支持”，占投票人数的55%；1968人投了“支持”票，占18%；无所谓的票数为1476人，占13%；而投了“反对”和“强烈反对”的分别为1059和501票，分别占10%和5%。

拆分

2月18日，互动百科向国家工商行政管理总局提交了针对百度的反垄断调查申请书，涉及罚款金额7.9亿元。据互动百科CEO潘海东透露，目前，国家工商行政管理总局已将上述申请转至其下属的“反垄断与反不正当竞争执法局”，且互动百科也根据该局要求，提交了进一步的补充证据资料。

几天后的3月1日，互动百科就对外宣布，已正式向海淀区人民法院提起对百度的反不正当竞争诉讼。这场围绕垄断与反垄断的“双百大战”再次升级。

就在互动百科宣布提起诉讼的同时，潘海东个人也提出了“拆分百度”的建议，他在一份《关于解决中国互联网搜索引擎市场垄断与不正当竞争问题的提议》中指出，对百度进行拆分，将搜索引擎单独运营，将百度其他产品独立运营，保障相关领域市场有序竞争。

蔡继明指出，百度还将产品延伸到了其他相关领域市场。在音乐领域，百度提供的音乐搜索，让很多传统的音乐企业颗粒无收。在文学市场，百度文库大开方便之门，收录的小说绝大部分是未经许可的侵权作品。盗版网站给网络文学造成的损失每年约40亿至60亿元。而百度游戏、百度词典、百度工具等60余类产品，几乎涵盖互联网各行各业，这一切都依赖于其在中国搜索引擎服务市场的高度垄断势力。

据国内知名调研公司艾瑞咨询最新发布的《2010-2011年中国搜索引擎年度监测报告》数据显示，2010年第四季度，百度的网页搜索请求量市场份额较09年同期上升6.5个百分点，达到83.6%，再创历史新高，继续以绝对优势领跑中国搜索引擎市场。而谷歌则连续第三个季度出现下跌，市场份额缩水至11.1%。

百度公司(NASDAQ: BIDU)2010年季报TAC数值汇总表

季度	TAC	总收入	占总收入比重	2009年同期
第一季度	171.3万RMB	12.94亿RMB	13.2%	15.3%
第二季度	185.6万RMB	19.14亿RMB	9.7%	16.0%
第三季度	201.7万RMB	22.56亿RMB	8.9%	15.3%
第四季度	199.4万RMB	24.51亿RMB	8.1%	16.0%

本报实习记者梁辰 根据百度财报整理

唇亡齿寒

一位知情者透露，事实上，目前百度的环境已经发生了变化。

“以前在和Google竞争的时候，政府相关部门对百度是有支持的态度在里面的，因为不可能让一家美国的搜索公司在华占到50%以上的份额，但是自从Google退出中国以后，百度的市场份额越来越大。政府目前对其的态度已经转变。”

是的，Google的离去，短期内让百度迅速扩张得到了市场份额，但从整体局势上看，一个失去平衡的市场，已经开始倾斜。

2010年全年，百度的营业收入为79.15亿元人民币，比2009年增长78.0%。但与此同时，由于Google的退出，百度的合作伙伴的地位也在逐步下滑。

百度财报显示，2010年，百度TAC（从合作伙伴处获取流量的成本）为人民币7.581亿元(约合1.149亿美元)，在总营收中所占比例为9.6%，而2009年则为15.7%——这意味着，百度分给合作伙伴的流量成本在降低。

有分析认为，对于TAC占比下滑百度官方说法是，下滑体现了联盟成员流量质量的改善，百度正在逐渐减少粗放流量投入，并停止与流量价值不高的网站合作。而与此对应的事件为，2010年3月百度宣布终止与部分网址导航站合作。不过从百度产品布局及内部架构调整来看，百度正在将自身打造为“百度局域网”。百度局域网概念指用户的各种需求都可以在百度平台得到满足，而不用去第三方网站，比如游戏、娱乐、网络视频、音乐。换句话说，百度更倾向于用内部产品解决优质流量来源问题，比如百度贴吧、百度奇艺、百度电子商务、百度社区等，这些产品的出现均被看成其放弃联盟成员的原因之一。

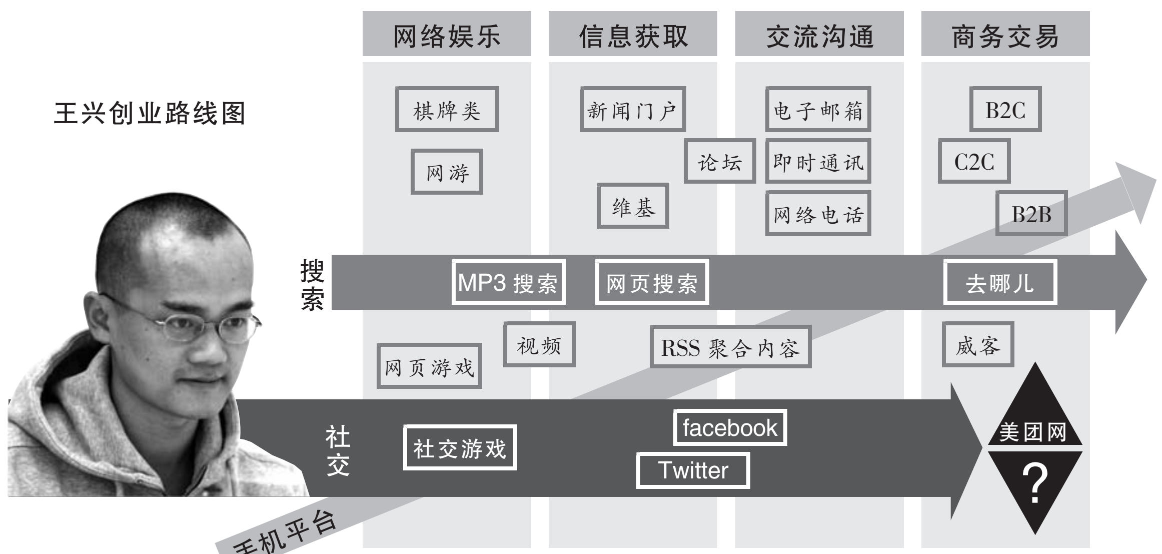
王兴的生存地图

上接25版

“当时如果不是去雅虎，我投一点钱，再融资一部分，也许就是另外一种局面了。”谢文语气中略有惋惜，“不过单就这次创业而言，100多万的投入卖了好几千万，这是太大的成功了，跟上市的意思一样。”

回顾卖掉校内网的经历，王兴说：“在当时的时间节点上来看，跟后来是不一样的，中间还有很多的投入，所以并不觉得是陈一舟白捡了校内，他们还做了很多事情。所以现在去讨论当时的校内值多少钱没有太大的意义。”

虽然王兴可以把校内网继续做大，但是换一个角度看，这次创业也未尝不是给他积累了第一桶金，甚至这其中的经历和教训对这个“小孩”来说都是巨大的收获。



经济观察报制图

饭否归来

与美团的熙熙攘攘不同，门对门的饭否办公室里则略显冷清，门口贴着两张打印的彩色海报：I'll be back。与校内网相比，饭否的关停让王兴感到更多的是心有不甘和无可奈何。

2007年初，同是清华校友的穆荣均辞掉了在百度的工作，跟王兴不谋而合地发现了微博客，同年5月，王兴建立中国大陆第一个微博客饭否网。“饭否”二字，体现了微型博客的“唠叨精神”，恰如中国人喜欢见人就唠叨一句“吃饭了吗？”

从注册域名、推广到培养用户，经过一年多的市场培养期，2009年上半年饭否的用户数从年初的30万左右激增到了百万，王兴称之为即将爆发期，却被突然关闭。

王兴告诉记者，饭否当时发展很快，媒体影响力大过于他的实际影响力。其实拥有100万的用户量在中国根本不算多，是很小的一个数量级，但在出现危机性事件的时候，它的媒体影响力能够加速放大，这使得媒体影响力成为一个致命的问题。

505天后，饭否终于重新出现在所有用户面前，然而此时中国微博微博服务的访问用户规模已达到12521.7万人，绝大多数分布在新浪微博。王兴坦然，跟新浪微博的影响力比起来，饭否当然不是一个数量级的。

如果饭否没有不幸“夭折”，是否能像新浪微博一样火爆？

王兴说从不做假设性的回答，但答案很可能仍然是否定的。易观国际分析师董旭告诉记者，新浪和饭否的最大区别是，没有照搬美国的模式，而是给了微博一个新的媒体性的定义，其实是把微博产业媒体化了以后的一个微博产品，从一开始就强调了微博的媒体特性。

谈及重开的饭否如何定位时，王兴称，饭否仍是一个记录和分享的网络工具，强调简单和方便，随时随地记录和分享。饭否的特点就是平等，用户不分加V或者不加V，发布的消息也不分主帖还是跟帖。

美团“长青”？

沿着创业线路图，王兴很自然的走到了商务这个发展节点上，美团出现了。这一切看起来似乎都是妙手偶得，而用王兴最为欣赏的一本书《异类》中的话来说就是：有些事情一定会发生。

王兴指着线路图说，社交网络改变人们沟通的方式、获取信息的方式、休闲娱乐和商务合作的方式，中国的互联网创新模式按照这个路线图一路发展到了今天，这不是巧合，校内网、开心、微博和团购，与其说是学习国外的创新，不如说是用户需求催生的创新。

这次到了电子商务领域，饭否被迫关闭半年后，美团网已经开始启动了。穆荣均回忆说，有一次王兴召集开了次联会，问大家假如明天倒闭了，你会做什么。

如果说校内网的失去换来了创业的第一桶金，而饭否关闭的时候则是亏钱的状态。饭否和美团的未来都还未知，面对过去半年的曲折，这个年轻的创业团队都很动容。

当时，在朋友面前一贯坦然的王兴哭了，从美国回来后他一直在创业的道路上奔波，他可能要休息下。穆荣均也哭了，感慨在这样一个辛苦的节点回味艰辛，而不是有所成果的时候回味，其中还夹杂着委屈和无奈的。

经历了校内网和饭否的挫折之后，在谢文眼里，除了外表比过去老成了一点王兴仍然是个高个子的大男孩，充满了理想和追求，好学、爱思考问题，热爱互联网和新事物，“肯定不是因为想发财才来做互联网的。”

给一个32岁的人定义失败显然过于严苛，管理能力、领导能力以及控制风险的能力在打美团这一仗的时候面临真正的考验，说行还是不行似乎都为时过早。

王兴清晰地记得他在清华读书时的校训是：为祖国健康工作50年。“我25岁回国创业，才走过7年时间，跟很多人相比我才刚刚开始，我觉得跟绝大多数工作7年的人相比，我的学到的东西、经历的事情、各方面的回报跟多数人相比都不少。”

Q&A

经济观察报：团购市场的竞争，接下来会是怎样的局面？

王兴：这个要看阶段，从去年3月4号美团上线，再过两天就一周年了，从百团大战到千团大战，到现在实际上有不少网站难以为续，市场上已经没有那么多人在做团购了。从刚一开始爆发性的增长到现在的整合沉淀，这个阶段第一梯队比较明显的跟后面的距离在拉大，长期来看团购市场不可能应者通吃，但是很可能是7:2:1的格局，在很多领域都是如此，搜索、IM和C2C都是如此。

经济观察报：如何在同质化竞争中找到差异化的优势？

王兴：只能说大家做得都不是很好，坦白讲我认为美团还有很大的改进空间，包括服务方面。理想的状态应该是消费者每天在手机上都会收到自己订阅感兴趣的消费领域的团购信息，美团可以提供很精品的商家和深度的折扣。

另一个也同样是在手机上，当消费者想要去看电影的时候可以搜索着附近有哪些电影院，有哪些好的折扣。

其实我们不定义为团购，而是本地电子商务，就是用电子化的方式帮助本地商家完成交易。

经济观察报：有没有想过饭否和美团有交叉的地方？

王兴：有，之所以会做美团网是因为之前我们做的是社会化网络和社会化媒体，我想这个东西会改变生活的很多方面，社交网络会改变人们获取信息的方式，也会改变人们沟通和娱乐的方式，比如facebook，美国人现在已经不用IM了。另一方面我认为社交网络也会改变人们商务交易的方式。

美团网其实没打什么广告，没花费多少推广费用，他是靠口碑传播，其中很大部分是靠社交媒体。从这个角度出发，美团要充分利用好社交媒体，但不一定要限定在某一个媒体。我们要通过所有的渠道去传播，饭否也好新浪微博也好，开心网、人人网都很好。

经济观察报：这些新的模式好像都是你带到中国来的，如何做到都会比国内早？

王兴：这跟书读百遍其义自现一个道理，因为我对这个领域足够关注，你们有没有看到《异类》这本书，这里面举了很多例子讲到如果你想把一件事情做到足够好的话你需要花一万个小时的时间去联系，对于社交网络这个事情，我从03年底开始关注，然后持续关注，已经花掉很多时间在这上面。

经济观察报：每次从国外将好的模式带到中国来，您认为国内的资本会认可吗？

王兴：我们的目的从来不是融资，融资只是手段。我只是想把好的产品做出来，改变人们的生活，这个过程中可能需要资金的支持，所以才会去找融资。

经济观察报：怎么能够在恰好的时间点选中对的商业模式拿到中国来？

王兴：看一个东西要看得比别人远，有两点因素，一个是视力好，一个是站的比别人更靠前。可能视力都差不多，但是我们一直在摸索，比别人更靠前一点。

经济观察报：美国更早出现创新是因为思维方式比我们超前吗？

王兴：中国人不比美国人笨，但是美国人也不比中国人笨。为什么他们先发现呢，是因为他们的市场更加成熟，他先走到这个阶段。产品是为了满足用户需求，只有创新的需求出现了，创新的产品才会出现，如果没有需求出现就不会有一个产品来满足他。

美国市场比我们发展得更靠前，用户的需求出现了，于是他们就创新出一种产品来满足。在中国也会出现这样的需求，这时候你能想出一个完全不一样的也很好，如果没有的话，没有必要为了不同而不同。

具体到单个用户，他不介意是新还是不新，只会关心好还是不好。

经济观察报：有人说你善于打天下不善守天下，是否是说您善于开拓不善于管理，您认为呢？

王兴：这可能跟我的性格偏向于重心向前比较有关系，在管理上还需要时间检验，因为之前做的东西规模都很小，管20个人和200个人是不一样的挑战。美团现在600多人，也是我之前没有处理过的事情，蛮有趣的，我喜欢新东西。

经济观察报：管理这么多人应付得过来吗？

王兴：这个公司还在运转，不能说完美，但是大的方向没问题。就像一辆车，只要还能开，刹车没问题，油轮没问题，有点抛锚滴漏也无所谓。

经济观察报：怎么看待失败？有人称你为“连败”创业，你介意吗？

王兴：这跟学校和社会的区别一样，在学校如果你挂科了就会被标注为重修，学校是非常惩罚失败的，但是社会不一样，只要最后做好了，之前的多少次失败都无所谓，所以不要畏惧失败。

我并不介意外界的评价，这是文化的差异，但是我欣喜的看地国内的文化正在向美国的文化转变，对失败更加容忍。

航空

两份诉状寻求正名 东星航空“反击”

本报记者 刘伟勋 李丽 北京报道

尽管力量微弱，但已经破产的东星航空有限公司（下称“东星航空”）和正在服刑的公司创始人兰世立，并没有停止抗争。

日前，东星航空的母公司在广州起诉民航中南地区管理局，请求判令后者2009年3月14日要求东星航空暂停飞行的行政处罚决定无效。狱中的兰世立也提交了刑事申诉状，要求撤销武汉市中级人民法院对其逃避追缴欠税罪的判决。

这是51岁的兰世立为证明自己“清白无辜”、寻求“合法待遇”而进行的努力。他一直认为自己不是破产者，也不是罪犯，现实却给出了相反的答案。

停航是非

2月24日，广州市白云区人民法院受理了湖北东星集团有限公司和武汉东星国际旅行社有限公司对民航中南局的行政诉讼。由于东星航空已于去年12月终结破产清算程序，法人主体资格已不存在，其两个股东以原告身份提起了诉讼。

兰世立创办的东星航空是华中及中南地区第一家民营航空公司。2009年3月14日，民航中南局发出一份题为《关于暂停东星航空公司飞行的通知》的明传电报，称为了维护公众利益、确保飞行安全，管理局决定自3月15日起暂停东星航空的飞行。

武汉市政府办公厅在公函中称，东星航空在与中航重组过程中遇到人为障碍，公司欠债较多，其实际控制人擅自出境，但东星集团认为这些说法与事实不符。

以2009年3月15日停飞为起点，东星航空的危机全面爆发。随后尽管东星员工、债权人及意向投资方曾极力争取对公司进行重整，但最终没能改变东星航空被破产清算的命运。兰世立则于2010年4月被武汉市中院以逃避追缴欠税罪一审判处有期徒刑四年。

时隔将近两年后，东星集团起诉民航中南局，称后者仅凭武汉市政府办公厅的一纸函件，在没有依法进行调查收集证据，也未依法履行告知义务，没有充分听取当事人申辩及意见的情况下，就对东星航空做出停飞的行政处罚决定。由于没有法定依据并违反了法定程序，其行政处罚无效。

民航中南局有关人士对本报表示，会按照法律程序处理此案。

东星集团聘请的律师严义明认为，民航中南局不应仅凭武汉市政府的函件就决定对东星航空停飞。据东星集团提供的资料显示，根据民航局航空公司安全审计组2008年12月12日的安全审计报告，在总共639项的安全审计项目中，东星航空的符合率为94.6%，审计组认为东星航空有独立安全运行能力。

东星集团称，《民航法》中仅有三个条文规定可以对民用航空器或者航空公司给予停飞的处罚，而东星航空不存在三个条文列明的违法行为。

据了解，尽管目前除《民航法》的三个条文外，对于航空公司何种情况下可以停航没有明确规定，但从民航部门的操作来看，只要能够认定航空公司存在重大安全隐患，可能威胁社会安全和公众利益，就可以对其实施停航整顿。

2008年以来，国内除东星航空外，另外两家民营航空公司奥凯航空和华夏航空，也曾被民航局下属的地区管理局责令停飞，但随后复航。

罪名争议

在东星集团起诉民航中南局之前，狱中的兰世立于1月20日提交了一份刑事申诉状，要求撤销武汉市中院对其判处有期徒刑四年的刑事判决，但这一申诉目前尚未获得回应。

2010年4月，武汉市中院一审判处兰世立有期徒刑四年，罪名是逃避追缴欠税罪。武汉市中院认为，东星航空违反国家税收征管法规，在欠缴应纳税款的情况下，采取转移、隐匿财产的手段，致使税务机关无法追缴欠缴的税款共计人民币50600620元。

东星集团的律师严义明认为，东星航空欠税后，税务机关曾多次催缴，东星航空和兰世立曾向税务机关申请缓缴，并不存在针对追缴行为的逃避行为。至于东星航空2008年8月开始将机票销售收入转到新成立的东星机票销售公司，主要是为了避免公司资金因被查封而影响运营，并非针对税务机关的追缴欠税行为。

严义明表示，从时间节点来看，税务机关通过法院对东星航空追缴欠税的行为发生在2009年1月，而兰世立把东星航空的机票销售放入东星机票销售公司，是在2008年8月，不可能是针对几个月后才出现的追缴行为。

兰世立在刑事申诉状中，要求改判无罪。他认为此前的“监视居住”实为“变相羁押”，即使认定有罪，也应该折抵刑期。2009年3月15日，东星航空被责令停飞当天，兰世立因涉嫌逃避追缴欠税罪被监视居住，同年9月13日被刑事拘留，9月29日被逮捕。

兰世立失去自由后，东星集团的酒店、房地产、旅游等业务板块也基本停滞。东星集团总裁助理兰剑敏称，集团高峰时期有6000多名员工，目前只剩下100余人。

目前，东星航空的飞行员大部分进入央企中航集团旗下的国航湖北分公司工作，在破产清算过程中，东星航空的航材等资产被国航湖北分公司拍得。

东星集团有关人士称，兰世立入狱后身体状况很差，大部分时间是在就医，他甚至曾经写下过一份遗书。

奢侈品

风投"分肥"奢侈品代价:投资成本年涨8倍

本报记者 王芳 北京报道

专业投资出身的徐彬最近一门心思学起了奢侈品营销，到处寻找机会向业内人士讨教，尤其是关于线上渠道。徐彬任职于国内一家知名的创业投资公司。

徐彬和他的团队的嗅觉已经晚了一步。像狼群紧紧盯住肥肉一样,投资者们早就在饱尝了电子商务的美味之后，不约而同把触角伸向了奢侈品电商,市场细分化但是利润率更高。

就在2月18日,2009年底才上线的佳品网宣布已获得第三轮千万美元级别融资。

这就像一声哨响，风投们又加快了脚步。

于是，京城的某些咖啡厅和饭店内,天天上演着类似的戏码,风投对着创业不久的奢侈品网站CEO一通神侃。鉴于欧美已经逐渐成熟的线上销售折扣奢侈品模式，他们畅想着美好的"钱途"。

谈判桌上另一边的主角，奢侈品电商的创业者们则心情复杂,各自揣着各自的心思。比如佳品网CEO杨培峰被劝考虑做大后套现转手,而第五大道奢侈品网CEO孙亚菲则考虑正需要一大笔钱做推广。

徐彬经过筛选之后，决定与孙亚菲见一面。经过长达3个小时的交流,双方没有即刻达成合作意向。回到办公室的孙亚菲，又收到了来自国内一家知名基金的邮件,称"有意向进一步达成合作"。在孙亚菲的行程安排单上，还写着两三天之后要与一家知名风投的总经理一起午餐。自从在人大作过一次仅8分钟的报告，前来与孙亚菲接触的投资人士几乎已过百。

观望

徐彬之所以还处在观望阶段，是因为担心品牌授权的问题，这也是所有对奢侈品店商感兴趣的风投们普遍担心的问题。

经过大方向调研和慢慢聚焦，徐彬并未形成最后结论，他的初步判断是，不管是奢侈品还是高端消费品,都有自己固定的渠道,百货商场和专卖店,线上销售能否有空间，完全要取决于品牌商对这个特殊渠道的认知。而到目前为止,根据已有的研究资料来看，品牌商对这个渠道还很保守，还是依然强调产品稀有性。

摸清门道之后,徐彬就发现,国内奢侈品网站的货源渠道差别很大，有的是从欧美品牌授权的经销商手中买断库存，有的是获得了非主流品牌的网络代理权，有的性质等同于海外代购，有的还掺杂着部分二手奢侈品及假货。分清楚这些差别，对于亟待投资的风投们来说很重要，一个不小心就会砸了钱吃哑巴亏。

> 孙亚菲称，与2009年相比,现在想获得奢侈品网站的相同股份,要付出的投资金额至少要翻8倍

因为国内奢侈品销售网站的年龄实在太小，大多成立于2009年，徐彬研究这些网站的途径很有限，主要只能结合媒体报道、现场考察、与公司交流。但徐彬的投资理念是，在消费升级的大环境里，奢侈品是一个极好的方向，加上电子商务本身正处于火爆期，投平台类的不现实,因为斗不过淘宝,而在垂直类里面,早两年火爆的是钻石,现在首先就是服装、奢侈品，且奢侈品门槛高,不容易产生竞争对手。这与线下的零售规律有着相通的地方。

与徐彬深谈过之后的孙亚菲，也在谨慎的观望中。

孙亚菲与风投的接触史趣味横生。因公司归属于中关村留学生创业园，孙亚菲曾被邀请在人大举办的一次会议中作过一场8分钟的报告,下来讲台之后,竟然一连收到了四五十张风投的名片，其中不乏大名鼎鼎的投资人士，孙亚菲一下懵了。没过多久,通过各种途径约见面的风投越来越多，再之后有的直接带来了合作意向书。

孙亚菲起初甚是得意，自己的创业才没过多久就得到这么多人的青睐。但是与风投一轮接洽后,她大失所望，她发现他们根本不了解这个行业，几乎全都充满了不切实际的幻想。因为此时美国和法国类似的网站迅速蹿红，已经做到了一年2–3亿美元的规模，风投普遍认为中国也一定可以。有一些风投不仅期望值过高，而且还在附加条件中添加了对赌协议。

孙亚菲无奈,"他们忽略了奢侈品文化2000年才在中国起步,而在欧美早已经根深蒂固。"

到2010年下半年,佳品网和尚品网都宣布获得了新一轮投资,风投约见的次数更加频繁起来。2011年春节过后，与孙亚菲深谈过的已经有5家,其中包括战略投资者,已经初步达成合作意向的约两三家，孙亚菲需要大笔资金来做推广。

有一些错过最早机会的风投很遗憾,孙亚菲称,与2009年相比,现在想获得奢侈品网站的相同股份，要付出的投资金额至少要翻8倍。

下手

对这个领域下手最早的知名投资人要属雷军。2010年10月,距尚品网正式上线仅隔3个月时间,在任何业绩都还没有的情况下，雷军这名老道的天使投资人即付诸了行动。得益于雷军在投资界的地位和影响力，风投们一致看好他挑中的项目，因此尚品网紧接着又获得了迪斯尼旗下VC机构思伟投资和晨兴创投千万美元级别的投资。

尚品网上线4个月之后,根据其公布的数据,会员数量达到20万。但是尚品网的货源渠道依然没有充分保证,需依靠散布在海外的一批具有敏锐时尚感觉的买手。尚品网CEO赵世诚表示,将会用境外VC机构注资中的300万完成尚品网首轮无缝隙的广告覆盖,主要集中在各大门户网站及其垂直频道和时尚类杂志上,在上游进货渠道方面,网站还计划增加50余名专业买手。

与其他网站相比,佳品网的融资次数已多达三轮。第一轮是2009年获得泰山天使投资50万元,2010年6月获得的第二轮投资,是由松禾资本主导,嘉丰资本共同投资。今年1月佳品网的第三轮融资,是由金沙江创投领投,泰山天使创业基金、松禾资本及香港某财团共同投资。

2010年11月12日，唯品会获DCM及红杉资本2000万美元风险投资。DCM合伙人汤姆·布莱斯德尔称，他看中的是中国迅速发展的1.2亿中产阶级市场。

日本主攻奢侈品的购物网站"魅力惠"同样在得到1300万美金的融资后,于2010年登陆中国网购市场。

北极光创投总经理邓峰对奢侈品B2C也一直在留意观察，但他行事极为谨慎。2011年1月13日,北极光试水领投了主营高档男士服装的九合尚品,红杉中国跟投,由易凯资本担任独家财务顾问，这也是易凯资本CEO王冉的新年第一单。

无论是魅力惠、佳品网、尚品网,还是第五大道奢侈品网,都是在效仿美国Gilt和法国V ente–privee的商业模式，即名牌折扣+限时限购+正品保险。采用这个模式,V ente–privee在法国这个6000万人口的市场做出了相当于80亿元人民币的年营业额。据麦肯锡预测，2015年中国的富裕家庭将会达到400多万户。蛋糕如此之大,风投自然纷至沓来。

危险在于，随着网购产业的成熟,一方面会倒逼传统百货放宽采购政策;另一方面,奥特莱斯也会在中国遍地开花,各方博弈,利润趋薄。

科技

EMC升级 两倍速开发中小企业市场

本报记者 杨阳 北京报道

EMC正在调整其在中国云计算市场的策略。3月1日,在其2011年中国业务战略发布会上,EMC强调将从专注于私有云深化到"迈上混合云的变革之旅"。

EMC全球高级副总裁叶成辉称，EMC在中国云计算领域制胜的法宝就是——不做总包只做服务提供商。

取道幕后

在叶成辉看来,EMC能够在中国与云计算相关的政府项目中得到机会,完全是因为采取了与IBM和惠普不同的策略。EMC选择只做幕后英雄，前端拿单子的工作交给了与神州数码的合资公司。

叶成辉表示,合资是EMC在中国独有的战略。这显然是因为政府层面的云计算工程,例如身份认证、电卡、公交卡、市民卡、平安城市工程等,政府都希望有数据中心。

IBM的目标是希望总包。但一个现实是,在中国大部分企业的总包都不愿意交给IBM，或者说不愿交给国外厂商，这让IBM压力很大。这让很多做总包的本地企业成为了他的竞争对手。

叶成辉的策略是,虽然比较公开的服务EMC也想做，但知道做不到就放弃,转而跟神州数码、易通合作。在这些合资公司中,EMC很少占到50%以上股份,通常低于50%。用叶成辉的话说，高于50%情况就会变得"非常复杂"。

本土公司很希望靠服务提升利润,很愿意跟EMC合作,EMC只负责做云的架构，其中如果可以有些总包服务,EMC就包云架构，这样对本土企业的威胁不是很大。

2010年,EMC中国拿下几十家大中型客户的私有云工程。在2011年及未来,EMC将继续推进行业客户私有云计划,成为公共云的服务提供商,从而逐步踏上混合云的变革。

2010年财报显示,EMC公司2010年比2009年实现了21%的强劲增长,亚太及日本地区同比增长23%,其中来自中国的贡献最大。

EMC刚刚在全球发布了IT业界有史以来最大的产品阵容,共40多种新技术和新产品，全面应对中大型企业和成长型企业迈向混合云的需求。而作为全球战略的一部分,未来EMC也将持续加大对中国的投资，包括培养和提升合作伙伴的服务能力，投资于本地科技公司的合资机会，建立云计算服务合作伙伴生态系统;在北京、上海之外的第三个城市开设研发中心，加深与当地政府和软件企业在云计算领域合作等。

叶成辉透露,2011年将以两倍于2010年规模的市场投入来加大在中小企业市场的力度，包括在无锡、长沙、重庆、郑州、青岛、深圳开设6家分公司。此外,EMC还将进一步扩大中小企业销售团队,加大客户覆盖深度。

谨防泡沫

云计算给人们最深刻印象的例子是谷歌、亚马逊。叶成辉认为,事实上这些公司在云计算上的成功远没有人们通常想象的那么大、那么容易。

2010年谷歌的销售收入是293亿美元，其中有96%以上来自广告收入,这是互联网,不是云计算。谷歌的云计算业务主要是企业邮件和企业办公软件应用，目前每年有几亿美元的收入(谷歌没有公布详细收入)。

叶成辉表示，公共云的形态就注定了一个领域只能有少数的成功者，否则就没有规模效益。与公共云相对的是私有云,对多数企业来说,很多应用还是会放在私有云上。

2010年底,IDC针对亚太区6个国家和地区的600家企业进行调查。发现人们最有可能放到公共云应用是VOIP应用、协同应用、应用开发,其他如决策支持、企业邮件、IT基础架构、存储及存储管理、Web基础架构、科研及工程等应用，人们还是倾向于放在私有云上。

而EMC的目标就是帮助大型企业的物理数据中心逐步迁移到虚拟数据中心,即以私有云形式提供IT基础架构和服务。同时,以公共云形式对企业和个人提供软件应用和服务。

飞利浦照明:打造以人为本的绿色道路

"十二五"规划中,国家将加速制定LED照明标准作为产业发展的重心。此前,中国政府加大对LED道路照明的扶持和推广力度，并在21个经济较发达城市推行应用试点。LED路灯一时如火如荼。

在多数照明企业将提高流明/瓦的芯片效率作为LED照明技术的唯一攻关方向时，飞利浦公司却提出，系统光效只能是产品评价指标之一，并不能全面衡量照明效果和节能效果。

"路灯的衡量标准首要是满足人们的视觉需求，节能也必然以满足这一标准作为前提",飞利浦照明大中华区总经理林良琦特别强调:"优秀的照明产品往往是领先的科技理念、工艺手段和围绕用户体验三者相融合的结晶。

宜居城市

可以预见,未来,LED道路照明的市场潜力十分巨大。在飞利浦看来,照明在满足人们居住、工作、健康和安全的基本功能同时，要创造更多人与城市、人与人之间融汇沟通的场所，还需要给住民带来归属感和自豪感。飞利浦提出,城市应以人为本,成为可持续发展的"宜居城市"。

灯光是人流和车流的指挥棒，"绿色道路"则是实现可持续发展的宜居城市的重要途径之一。它的作用表现在，对于城市生活品质的催化,能够改善道路照明的质量,为人们出行提供舒适便利，保障行车的安全;降低维护时间和费用,减少对社会资源的占用；还能通过出色的节能表现，提高城市可持续发展的整体水平和后劲储备。

在中国,城市间的地域、经济、社会、文化水平各不相同,在同一城市的不同区域也存在道路照明的要求和实现条件上的具体差别，这就要求"绿色道路"解决方案供应商能在坚持节能高效的前提下，拥有灵活多样的产品组合和策略。

针对中国市场的现状,2010年,飞利浦照明提出了全面推动"绿色道路"发展的"四大攻略",以满足不同的道路照明需求:一,真正专业的LED路灯;二,独一无二的暖白光路灯;三,智能道路照明调光系统;四,节能型高光效高压钠灯。让不同城市的建设部门，都可以依据自己的具体需求进行组合。

据了解，暖白光道路照明系统接近于阳光的色彩表现力，显著提高可视度，具有更易于辨别道路和周边环境的细节特点，道路照明的安全性和舒适度可提升到新的高度,综合节能高达44%。

目前,已为上海漕溪北路、嘉定新城道路、重庆中山四路、观音桥隧道、以及衡阳衡州大道等道路实现了绿色换装。不久前,飞利浦与重庆路灯管理部门设立了第一个绿色道路照明培训基地,用于向更多的基层单位提供"绿色道路"的专项培训。

此外,"绿色道路"的发展,除了软硬件水平的推动，还需要在制度上的助力。2009年5月,飞利浦就曾表示为愿意进行绿色改造而缺乏初始资金的用户提供金融支持，这开创了业界在绿色照明发展上的新思路。而现在,飞利浦有意在"绿色道路"领域引入"合同能源管理"模式来提高客户的积极性，从节能改造后的效益中收回投资和取得利润。

节能误区

随着科技进步,LED路灯作为一种更加环保、可靠、健康的节能照明方式,已经被业内公认,是下一代道路照明光源领域的主导。

但目前在中国LED照明产业领域，人们关注的主要是芯片的发光效率,认为芯片的效率越高,光通量越大，电能转化为光能的效率也越高,从而也就更节约能源。

随之而来，多数照明企业将提高芯片效率,作为LED照明技术的攻关方向。另外,传统LED照明领域也认为照度越高越好，并不在意



光与环境的对比度以及融合度。

针对这一现象，飞利浦公司提出,"作为新兴的技术和应用,LED照明在某些领域，特别是在道路照明领域，还存在一些制约未来发展的问题亟待解决"。

2010年,中国的LED照明产业取得了前所未有的发展，获得政策支持,资本热捧。然而,随着时间的推进，已经投入使用的照明产品逐渐暴露弊端，集中在道路照明的亮度不够,眩光大且刺眼,产品使用一段时间后出现比较严重的光衰、或根本不亮了的现象。这在一定程度上制约了产品的应用，同时也让业内开始冷静思考LED路灯行业的未来如何发展。

究竟符合什么标准的LED路灯才能达到节能目标？飞利浦率先提出以满足道路照明应用标准的功率密度(LPD)来衡量LED路灯产品的照明效果和节能效果,并提出,系统光效只能是产品评价指标之一,不能全面衡量照明效果和节能效果。飞利浦希望推动一个新的基于对实际应用环境尊重的评价标准。

"路灯的衡量标准首要是满足人们的视觉需求，节能也必然以满足这一标准作为前提",飞利浦照明大中华区总经理林良琦在谈到这一问题时特别强调:"只有充分满足了道路使用安全的前提下的节能才是有意义的节能。"

以人为本

飞利浦公司认为，优秀的产品应该是领先的科技理念、工艺手段和围绕用户体验三者相融合的结晶。作为一家提倡"健康舒适,优质生活"的多元化跨国公司,飞利浦一直坚持"灯光轻松提升生活"的理念，致力于通过及时地推出有意义的创新来改善人们的生活质量。近年来,更是提出了"以人为本"的新理念，主张通过聆听和观察人们的心声，确保产品能真正符合使用者的需要。

路灯的衡量标准首要是满足人们的视觉需求，节能也必然以满足这一标准作为前提。在这一理念和领跑全球LED技术的支撑下,飞利浦近年来推出了一系列LED道路照明产品。

以飞利浦最新的GreenVision-LED系列为例，该产品以充分满足使用者要求的路面流明/平方米作为衡量指标，拥有4种系统光效以及专为中国道路设计的光学系统与最佳的芯片组合，不仅能通过足够的光亮和照度保证道路安全，还能以合适的光色带给人们舒适和安全的灯光感受，使节能效果和用户评价达到优化。

在LED道路照明领域,高昂的维护成本一直是业界的一大难题。LED本身的特性，加上不同道路系统的复杂性,在更换与维护方面,其所花费的人力物力财力以及在此过程中产生的费用与传统照明比一直不具备明显的成本竞争优势。这也导致许多用户在选择LED产品时考虑再三,望而却步。

飞利浦照明GreenVisionLED系列产品则通过模块化的设计降低了用户的购置和运营成本。一方面,模块化的设计使得LED照明产品本身的组合更为灵活,GreenVision拥有3种不同的透镜,能通过不同的模块组合适应不同环境下的道路照明,使LED照明具备了高度的灵活性,且不易产生浪费。

另一方面，模块化的设计也使LED灯具本身维护升级更为方便,而且无需拆换整套系统就可以轻松升级换代，只需将其中老化或者坏掉的部分组件进行更换即可，不需要整体更换灯具。不仅减少了灯具在维护过程中的人力费用，备品的价格和数量也可因此降低，达到真正的"节能与省钱兼顾"。人们的后顾之忧。GreenVision采用整体压铸铝、坚固耐用,优异的散热技术能保证整个系统的长期运行。

GreenVisionLED系列产品,将领先的科技应用于当前的照明产品中，为中国道路照明引入了人性化的照明功能密度评价标准；而且前瞻性的模块化设计也使用户能用今天的投资享受明天的科技。

据统计，在我国半导体照明示范工程等政策的推动下,中国LED路灯市场将保持较快的市场发展速度,预计到2012年,市场规模将由2008年的5.6亿元增长至39.6亿元,年复合增长率达到63.0%。在建设资源节约型和环境友好型社会的大前提下，建立一个科学公正、与国际接轨的游戏规则，则将是中国决胜于LED照明产业的关键所在。

(肖筱/文)

快消

最大生产工厂破土 宝洁长三角落重子

▶本报记者 李丽 北京报道

宝洁在华的第十家工厂宝洁太仓厂日前正式破土动工，该厂将成为截至目前宝洁在华和亚洲地区最大的生产基地之一，预计于2012年下半年建成并投入使用。全部建成后其产品将涵盖多个品类，并建成一体化物流分销中心。

此前，宝洁在广州黄埔及天津西青有两个跨品类的工厂，且宝洁总部及分销中心都设在广州，研发中心设在北京。整个长三角此前均属宝洁的“无人区”。宝洁此次太仓建厂，除兑现了2010年8月宝洁公司董事长、总裁兼首席执行官麦瑞博要在华投资10亿美金的承诺，更重要的是，宝洁在对于其竞争对手联合利华有重要战略位置的三角地区落下一颗重子。

> 除了与供应商与消费者的距离更近，宝洁太仓厂的建成也让宝洁与竞争对手距离更近。事实上，太仓当地的政策也是宝洁最终在十几个候选城市中，选定太仓的一个原因

在华投资

2010年宝洁公司董事长、总裁兼首席执行官麦瑞博，在北京宝洁技术有限公司新址开幕仪式上表示，未来五年宝洁公司将在中国投资至少10亿美元。这一大手笔占到了宝洁此前在华总投资的三分之二。

在外界纷纷猜测宝洁的10亿美金在五年中该如何分配时，宝洁已在一年之内花掉了近一半的资金。2010年8月在北京顺义落户的创新中心，投资达8000万美元；广州建成的分销中心投资高达1亿美金。此次在江苏太仓落户的工厂投资则高达2亿到3亿美金。

对于太仓厂的建成，宝洁公司大中华区总裁施文圣在奠基仪式上表示，宝洁太仓厂的建设，是宝洁公司计划至2015年在中国增加投入10亿美元计划的重要一步。宝洁现已在全国完成了布局，而长三角的工厂对于宝洁而言具有非常重要的战略意义。

宝洁是世界上最大的日用消费用品公司之一。1988年进入中国以来，与广州肥皂厂、香港和记黄埔（中国）有限公司及广州经济技术开发区建设进出口贸易公司，建成了第一家合资公司——广州宝洁有限公司。

1989年，宝洁在广州黄埔建设自己的第一家跨品类的工厂，并于1991年投产。并在同年成立了北京和上海分公司。1992年宝洁的第三家合资企业——广州宝洁洗涤用品有限公司开始生产。1993年，宝洁（中国）有限公司正式成立，并在同年在北京和成都分别成立了两家洗衣粉合资企业，以及一家生产个人清洁用品的合资企业。1994年，宝洁的第三家生产洗衣粉——广州浪奇宝洁有限公司成立，宝洁成为了一家全国性的日用消费品公司。1996年，宝洁的黄埔技术中心正式投入使用。2003年，宝洁购回和记黄埔在宝洁的股份，成为一家独资公司。2007年，宝洁北京技术中心开始奠基，并于2010年正式使用，成为宝洁公司少数几个支持全球业务尤其是新兴发展市场业务的创新中心之一。

从宝洁的投资路线图来看，宝洁的工厂大都建立在珠三角，由于北京人才优势明显，科研氛围浓厚，宝洁将研发中心设立在北京。而处于中国中心位置的长三角一直都是宝洁的“无人区”。

对于这个原因，业内人士认为，这是由于宝洁的老对手联合利华的总部设在上海，之前双方就形成了“割地”的局面，所以宝洁从未越线。而熟悉宝洁的人士却认为这个理由站不住脚，之所以不进入长三角建立工厂是由于时机未到。供应商云集，消费群集中的长三角地区，宝洁没有理由不进行“占据”，而江苏太仓的种种优势也使宝洁最终下定决心。

落子太仓

施文圣表示，宝洁有约三分之一的供应商在长三角地区，因此有必要在长三角进行布局。除了太仓离供应商距离近之外，长三角地区也处于辐射大陆消费者以及亚太地区消费者的良好地段。宝洁太仓厂坐落在江苏太仓港港口开发区，离上海只有45分钟左右的车程。太仓港天然良好的海运条件也具有物流优势。为了更好的配合太仓厂运营，宝洁还在太仓港建立了一个分销中心，专门负责太仓厂的物流。

据了解，宝洁的产品主要分为美尚、健康和家居用品三类。而太仓建成后，主要以美尚和健康两大品类为主。宝洁大中华区洗护发事业部副总裁吴迪也表示，宝洁正在考虑在高端洗护发产品线上有所作为。

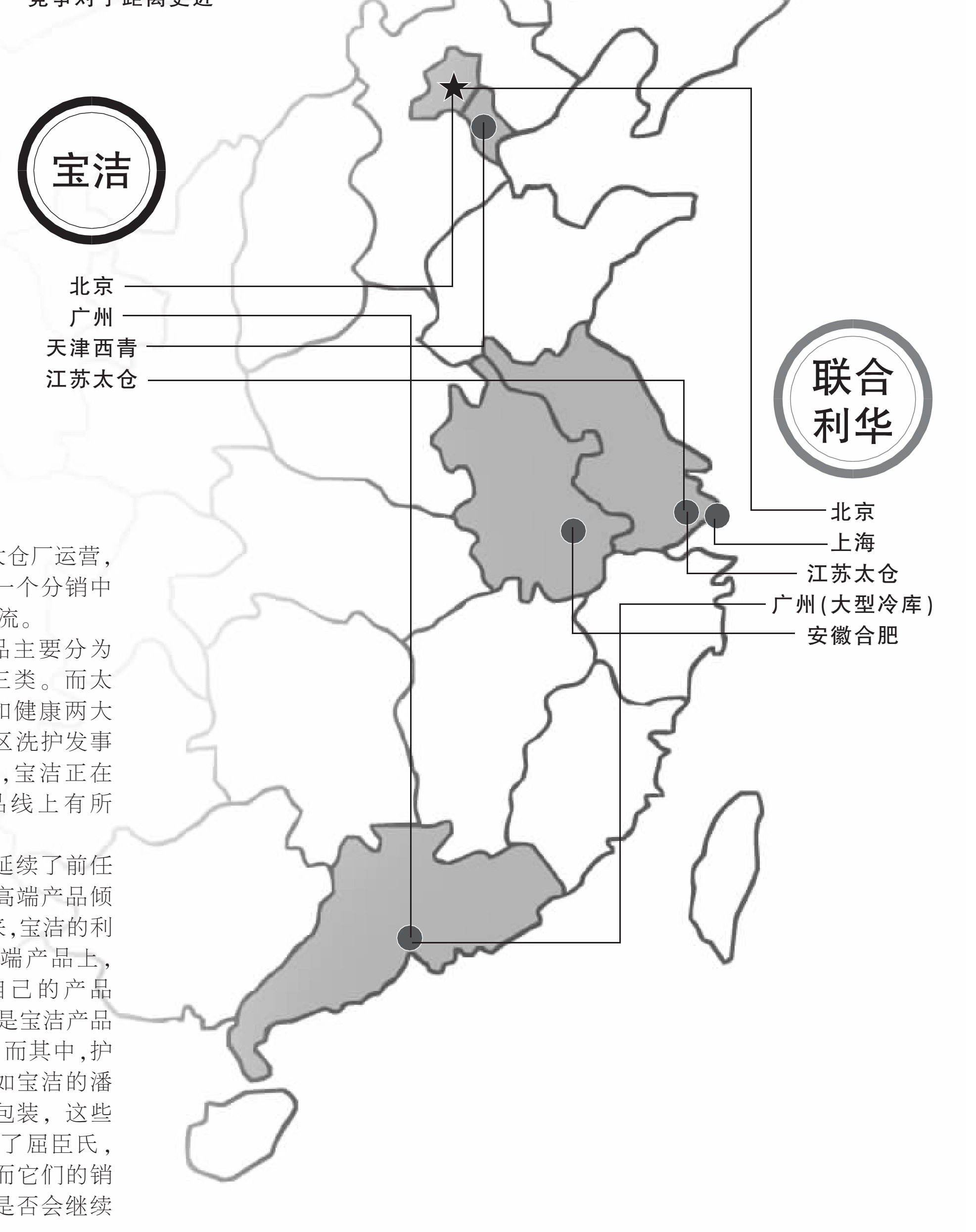
从麦瑞博接手，就延续了前任雷福礼为宝洁制定的向高端产品倾斜的路线。在雷富礼看来，宝洁的利润增长点应该出现在高端产品上，麦瑞博也一直继续着自己的产品“升级”。其中，美尚品类是宝洁产品“升级”最多的一个品类，而其中，护发产品的动作频频，例如宝洁的潘婷系列就已经换过几次包装，这些潘婷的高端系列被放在了屈臣氏，而非家乐福的货架上，而它们的销量则决定着宝洁的利润是否会继续上涨。

除了与供应商、消费者的距离更近，宝洁太仓厂的建成也让宝洁与竞争对手距离更近。据了解，宝洁的老对手联合利华在太仓有一个冰淇淋的加工厂。此外，宝洁在美尚方面的对手欧莱雅的工厂主要集中在苏州。

事实上，太仓当地的政策也是宝洁最终在十几个候选城市中，选定太仓的一个原因。

据了解，不仅仅是宝洁，有多家世界500强企业在太仓港区投资了14个项目，总投资超138亿元，这些企业之所以落户，与太仓港的“盛情邀约”不无关系。此前，太仓港区曾组团赴美，加大对美国重点区域、重点行业的宣传和招商力度。

宝洁太仓厂的建成也让宝洁与竞争对手距离更近



再造苏宁

上接27版

在谈及缘何苏宁电子商务起步略迟时，原华东二区执行总裁现任苏宁易购总经理的凌国胜解释称，“这是因为此前的时机不够成熟。”一是没“路”，网络覆盖、网络带宽不够；二是没“车”，大部分家庭没电脑，2007年才达临界点；三是“飙车的人太少”，网购习惯没形成；四是缺乏“交通规则”，市场比较混乱、知假买假、不开票，过早的进入只会影响实体连锁的进程。

“2009年，苏宁已经初步完成了全国连锁的布局，并形成了在物流、信息化、人才等后台建设方面的强大实力，实现行业领跑。而此时的电子商务环境，无论是网购人群数量、消费习惯、信用体系、支付体系以及物流配送，都适合苏宁发力电子商务，特别是苏宁发展20年来的供应链、资金流和售后服务体系，都具有较大的竞争优势。”

在凌国胜看来，2010年对于苏宁易购而言，只不过是“热身之年”。苏宁老兵凌国胜本在公司负责通讯商品业务，后负责苏宁上海业务，其任职上海苏宁总经理的8年中，上海苏宁销售规模从20亿元增长至2010年的80亿元。门店亦拓展至73家。2011年春节后，凌国胜被总部召回南京，屡新苏宁易购负责人。

这一次，苏宁给予凌国胜的厚望，又是“从20亿元到80亿元”，只不过时间只有1年。

2011年，实现80亿元的销售规模仅仅是苏宁的短期规划，而其长远的目标则是“要再造一个1000亿规模的苏宁。”2011年2月24日，苏宁电器副董事长孙为民接受本报采访时表示。

除了在电子商务上将大有作为，苏宁电器集团还宣称，将新开各类门店达到370家，年底店面总数实现1700家。

挑战

尽管相较于苏宁日渐接近800亿元的年销售额而言，苏宁易购2011年的80亿元目标并不是一个大数目，但京东商城运作7年方才在2010年突破100亿元的销售额。除了京东商城外，苏宁的最大竞争对手国美于去年11月斥资4800万元收购库巴网后也迈出了电子商务的第一步，据国美总裁王俊洲声称，国美电子商务的目标规划是至2014年实现销售额200-250亿元，占达B2C市场15%的市场份额。与此同时，TCL、格兰仕等家电品牌亦先后自建电子商务，直销产品。

面对来自国美、京东商城、甚至当当网、卓越以及各家电品牌自有电子商务的挑战，凌国胜认为，“任何一种产业都无法做到一家独大，苏宁易购理性看待各行各业的竞争，无论是商品价格、客户体验、售后服务以及配送时间，都是苏宁易购未来努力的方向。在商品价格日益透明的情况下，苏宁易购将不断增加网站体验和售后服务能力，加快全国物流中心的布局，推进自动化仓库项目的建设。服务将是苏宁取胜的核心竞争力。”

苏宁易购全线发力后，市场有声音认为，由于家电市场总体容量有限，苏宁易购销售额的增长，其抢夺的将是苏宁实体店的市场份额。尽管长江证券研究员代薇看好苏宁易购的发展，并认为“传统家电进军电子商务是维持并扩大自身市场份额的必然选择”，但其同时也认为“网购无法取代传统实体门店，但会对实体门店造成一定分流。”

对此，凌国胜表示，实体零售和电子商务目前是苏宁电器两个平行的渠道，二者共同发展，互相促进。根据国外发达国家的现状来看，实体零售是零售市场绝对的主流，电子商务尽管会发展迅速，但不足以撼动实体零售的地位。对于苏宁易购来讲，除了适合网络销售的3C产品外，借助苏宁20年来的品牌积累以及成熟的服务配送体系，大家电的销售也毫不逊色。

“易购不可能绝对独立，起码在现阶段。借力苏宁电器现有的议价权、物流、后台信息系统和品牌影响力在短期内不可回避。”一位长期跟踪苏宁电器的分析人士表示，“只要它不上市，依然有利于现金流的借用，可以为苏宁电器所用。”

长期跟踪研究苏宁电器的东方证券研究郭洋认为，苏宁在前些年迟迟未能发力电子商务，原因在于商品运营能力不足，单品有限，对上游控制力有限，难以解决网络价格对实体门店的冲击与分流。

但郭洋同时也远期看好苏宁易购对苏宁业绩的贡献，“中长期来看，由于产品标准化程度较高，并且公司在网购人群集中的一二线城市具备很强的网络优势，我们预计网购业务在苏宁整体收入占比有望超过10%，为公司业绩增长打开新的空间。”郭洋预计，苏宁易购今年的销售额约为60亿元左右。

对于苏宁易购的现存瓶颈，凌国胜亦有所察觉，他表示，“因为家电及3C产品的特殊性，消费者的二次购买率较低，因此，苏宁易购在品类发展上的方向是：引进其他品类，诸如百货、图书、快消品，增强网站整体的黏着度，提高二次购买率。同时，加大产品的差异化程度，增加网络定制机型的比例。目前，苏宁易购已经逐步打入百货市场，其销售份额也在逐步提升。苏宁易购未来的发展方向是综合性的网上购物门户。”

苏宁易购的在用户体验上，也被业内在细节上提出了质疑。比如苏宁易购选择了自主研发的苏宁易付宝，而非已经广为人知的支付宝、快钱等，这或将给消费者带来陌生感，无法吸引支付宝和快钱的用户；拍下商品一小时后付款，甚至不用再次输入密码，给网购者的账户、资金安全提出了警示；以及苏宁易购现有产品种类过少，对用户粘性略显不足，等等。或许，这些都将是张近东、凌国胜们近期亟待解决的问题。

通信

“沃Phone”生于忧患 联通推另类新规

▶本报记者 闫薇 北京报道

中国联通也有了自己的智能终端操作系统——“沃Phone”。比起遭遇市场冷遇的中国移动的Ophone OMS操作系统，中国联通的信心在于，“沃phone”完全出自自主知识产权，而前者只是基于谷歌Android系统的二次开发。

但“沃phone”并没有生在一个轻松的时候，苹果的iOS和谷歌的Android已如日中天，各占近半壁江山。黑莓、诺基亚、三星等各大手机厂商又都有自己的操作系统，中国移动的Ophone OMS操作系统也没能够提供可作范本的经验。因此，联通必须创造一种有别于其他操作系统的全新游戏规则，以获得夹缝中的市场空间。

特别规则

中国联通为合作伙伴选择了特别的游戏规则。

从目前展出的沃Phone手机来看，该系统与Android和iOS提供的界面区别不大。特别之处在于，使用了沃Phone系统的手机厂商，需要向中国联通缴纳每台30元的使用授权费。

一家参与沃Phone研发的通信公司人士告诉本报，凡是参与系统研发的公司，在其手机推向市场后，可以向国家申请科研课题经费，作为补贴，而未参与研发的公司，则没有这个资格。

事实上，中国联通对于自主知识产权操作系统的酝酿已有三年。据中国联通内部人士介绍，从2008年开始，该公司就组织深圳全智达、中电通信、中兴通信、英华达等多家企业，研发移动智能操作系统和基础软件平台。此间，中国移动的O-phone OMS操作系统已推向市场。但由于其是基于Android系统的二次开发，不足以担负起自主知识产权的政府要求，这也成就了中国联通的机会。

中国联通为争取这一机会花费不菲，挑战也很多。

一位已生产出沃Phone样机的深圳手机厂商人士说，在试运行中发现，沃Phone系统还存在不少问题。精彩程度上与已成熟的iOS和Android比较，差距仍然很大。中国联通也明白，要想后来居上，需要长期资金投入，而政府又没有计划长期承担。中国联通内部人士告诉本报，面向手机厂商征收的每台30元的授权费用，目的就是在支撑沃Phone的后续研发。

> “沃phone”并没有生在一个轻松的时候，联通必须创造一种有别于其他操作系统的全新游戏规则，以获得夹缝中的市场空间

此外，比起手机厂商和互联网公司来说，作为运营商的中国联通，又一次使用了其他公司所不具有的杀手锏——补贴。中国联通向手机厂商承诺，将以存话费送手机等奖励方式，补贴沃Phone手机。

虽有三星、华为、中兴、HTC等国内外手机厂商展示了首批沃Phone终端产品，部分终端还支持双模双待、双待双通，但沃Phone手机阵营，仍然缺少国际知名企业。一部分老牌通信企业，如中兴、华为也看到投入沃Phone可能存在的风险。不过，一家通信企业人士表示，“前期沃Phone定位1000-2000元之间的中低端手机市场，只要中国联通愿意推，在中国总能找到合适的市场空间。”

宽容政策

软件开发者的合作动力，则来自于中国联通相对宽容的政策。

为降低沃Phone与同类产品的差距，中国联通在内部制定了率先推出50个应用程序的量化目标。为完成任务，中国联通已从开发者手中购买了一部分应用软件。对于那些已经在Apple Store和Android排行榜上获得优秀名次的软件，中国联通鼓励其采用平移的方式直接植入到沃Phone平台。

而最为诱人的是，中国联通推出了一种苹果和谷歌公司都很忌讳反对的合作方式。即在其平台上内置一个统一的游戏引擎，开发者基于这一平台开发后，可以轻松移植到其他系统平台，由此降低开发成本。这一做法无疑在消除开发者的后顾之忧，即使付出成本开发的应用软件在沃Phone操作系统上市场遇冷，也可以复制到其他平台上。

在分成比例上，中国联通也将给出更多优惠。据拥有Apple Store和Android开发经验的佳远无线科技公司人士告诉本报，未来中国联通可能在给开发者补贴的同时，也采用分成的方式合作。目前，中国联通与软件开发者合作方式可能包括三种：收购、补贴和分成。

此外，中国联通还希望沃Phone及操作系统能在更多的平台上应用。中国联通内部人士介绍，“沃Phone及操作系统支持多种安全模式，技术升级可平滑演进，应用可覆盖到金融、证券、医疗、交通等众多行业，并可满足平板电脑和家庭TV多屏无缝协同的需要。”

生于忧患

从联通本身来讲，跨越多重困难开启自有知识产权操作系统，来自于忧患意识。目前，中国联通旗下已经拥有多款明星手机，覆盖苹果的iOS和谷歌的Android，不久亦有可能引进黑莓。然而在这些手机面前，中国联通的角色仅为渠道商。通过自有操作系统，则可实现对其增值业务的深度绑定和定制。联通希望构建并打通以运营商为核心的产业生态系统，让自己成为中心，而不再受制于苹果、谷歌等公司。

现实中的反例亦可证明，通过修改他人系统二次开发完成的，主动权将掌握在他人手中。如中国移动的Ophone OMS和联想的乐Phone手机，由于其系统基于对Android的再开发，后者的每次升级都对这两款手机的升级和兼容性造成挑战。

除考虑市场层面外，联通打造自有知识产权系统亦在完成政府使命。正如工信部奚国华副部长所评价的，沃Phone及操作系统的推出是我国在智能终端基础软件领域的重要突破，对我国移动互联网产业从终端软件系统底层建立信息安全机制，主动、有效地确保移动互联网体系与用户信息的安全都具有划时代的战略意义。

PE 家笔记

现阶段的 LBS 与互联网服务一样，用户是最大的价值。更大范围的服务尤其是行业应用在等着它

别光顾着“签到”，盈利模式呢？



投资手记

肖水龙 深圳市创东方投资有限公司董事长

计划永远不如变化快。当我们还沉浸在微博热之时，从美国归来的朋友问我：“你 LBS 了吗？”接着他得意地掏出手机，登陆一家 LBS 网站并“签到”。数分钟后，3 个同在深圳的朋友与他联系上，并安排了见面。

LBS（Location Based Service）是一项基于位置的服务，只要通过移动互联网就能确定用户的位置信息。表面上看起来这与 GPS 的定位功能类似，不过移动互联网的魅力是无穷的，如果将所有基于“同一位置”的人联系起来，一种打破 QQ、MSN 更即时开放、更自由随机的交友互动便开始了……

2011 年 1 月末，微软对世界各地 1500 人进行调查，其中 51%使用过 LBS 位置服务，而使用者中美国人占半。要知道，去年 10 月 Pew Research Center 进行的调查显示，还只有 7%的美国用户定期使用 LBS 位置服务。LBS 用户增长速度正呈爆炸性增长。

有人预言，启动 LBS 服务将成为 2011 年手机用户的“新趋势”。目前，被广大用户喜爱的“导航犬”（手机在线导航）就是一个典型 LBS 服务。

一个投资界的朋友出差途中发信息给我，“这次出差见了不少年轻的朋友，发现基于 LBS 的移动互联网社交软件在北京、上海、深圳等大城市已经非常普遍，未来基于移动互联网和手机定位的社交软件应该是即时通讯和社交的应用方向。听说您有关注过类似项目，建议尽快投，抢占先机。”

LBS 的热浪向我袭来。其实我在去年就关注过这一服务，我考虑更多的是，目前基于 LBS 的服务如何才能盈利？盈利模式可能的方向有哪些？存在的主要障碍又有哪些方面？

我一直在冷静地观察，其实投资界同行也同样热衷讨论有关 LBS 的前景问题，虽然基于 LBS 的 SNS（Social Networking Services，即社会性网络服务）在国内也同样风生水起，开始显得朝气蓬勃，越来越多的网站加入到 LBS 服务中来，但是还处于“寻寻觅觅”的未盈利阶段。经过激烈“交锋”，同行认为所受制约主要存在于四个方面：一是单靠与电信运营商流量分成收入太少；二是向餐饮娱乐零售企业收费推广困难；三是把 SNS 与游戏结合，靠游戏及嵌入式广告收费，则对团队的游戏开发能力要求很高，且会缩小用户群体；四是腾讯一旦介入，对这一子行业将是毁灭性的打击。

在国外，LBS 的应用服务在年轻群体中盛行，不过同样是免费的“午餐”，仍未找到长期稳定的盈利模式。同业中有观点认为，LBS 涉及用户隐私，向用户收费很困难。因此，LBS 只是一种增强用户感知的工具，没有独立的生存空间，平台性的电商如淘宝，将更有动力也更有实力促进 LBS 业务。

LBS 专营商如何找到生存之路？没找到盈利模式并非就没有盈利模式。这就如当初互联网在 2000 年前后烧钱阶段一样，只是时间问题。

不过，现阶段的 LBS 与互联网服务一样，用户是最大的价值。LBS 的优势是实现“同一位置”的即时交流甚至达成“面对面”交流。基于 LBS 的即时通讯，相对于 QQ 很大的不同是，它是将地理位置区域作为交流群为划分依据，只要人在某一“地理位置”靠近就可以交流或者见面，而不像 QQ、MSN 等只是在预设的好友或群之间交流，也不像开心网等通过不断的关联实现群分。

比如你爱网球或高尔夫，又缺乏同行的球友，那么到了球场你只要通过 LBS 定位，或许就可以发现一位与你有着同样诉求的同行呢，双方一拍即合。除了在球场，还可以在餐厅、机场、景点区、商场、美容院等任何地点“签到”。

这些交流的人或熟悉或陌生，通过 LBS 软件把大家随机组合。当然面对腾讯，他们之间有重叠，但区别也是显而易见的。如果 LBS 能与如人人网、腾讯、围脖这些交流平台接合，前景会非常好。

至于盈利，上述四种盈利障碍也完全有望“打破”，一是随着 LBS 用户人群的增加，与电信运营商流量分成将会越来越多；二是向餐饮等企业收费具有可行性，广告主可能成为主要盈利来源；二是将 SNS 结合进游戏并嵌入广告如今已相当普遍，如人人网内许多学生团队开发的游戏也有可观的受众群和广告植入；三是若腾讯介入会在一定程度上瓜分市场份额，但其他企业并非完全没有机会，像腾讯校友就未能动摇人人网地位，腾讯微博未能动摇新浪微博的地位。

> LBS 服务对象可以分为大众业务和行业应用，大众业务最终会赢者通吃，行业应用则各走各路，各有活法；大众业务拼的是用户和体验，行业应用则胜在细分行业的专业化、精细化。

当然，LBS 的运用还远不止于此。除了能够将客户的位置锁定向客户收取流量费用、植入广告、嵌入游戏赚钱之外，还可以为商家提供针对性的现场电子广告，如商场可以将当天的优惠信息通过 LBS 的用户直接发给逛商场的客户，餐厅可以将电子折扣券直接发给现场食客等。

这还只是 LBS 商家的“小范围”服务，更大范围的服务尤其是行业应用在等着它。比如在物流公司的运用，通过 LBS 的即时通讯，能够将同城的物流人员即时所在地掌握，以使快递能够以最合理的方式配送。比如在森林、码头等野外作业时，LBS 即时通讯能够进行即时定位，使野外工作更高效。另外，警察系统也可以利用 LBS 自动签到替代人工签到。记得《阿飞正传》里刘德华饰演的警察，每天都从挂在街道墙壁上的木箱里拿出本子签到。进入 LBS 时代后，警察只需在线 LBS，就能实现电脑管控。这种上下班的“签到打卡”今后或将在所有公司内部改变，因为 LBS 能最真实地呈现你是否准时出现在公司，而后台输出数据作为每个月考勤数据实现起来并非难事。

这项服务不仅仅会成为各大行业和公司新的管理工具，对于个人来说也将带来更多方便，如家里有老人和小孩子，可以和他们一起使用 LBS 的即时通讯，及时了解老人和幼儿身处何地，那么就会少了许多惦记和担心。《非诚勿扰 2》中，女主角是个空姐，每次飞行都要向曾经的男友报平安，简短得只剩两个字“起”、“落”，他们必不知道 LBS 的运用比此还要便捷和简洁，因为运用 LBS 连一个字也不用发，就知道对方的位置。

总之，LBS 服务对象可以分为大众业务和行业应用，大众业务最终会赢者通吃，行业应用则各走各路，各有活法；大众业务拼的是用户和体验，行业应用则胜在细分行业的专业化、精细化。如 LBS 用于机场、公安、学校等行业安防设备上的运用等等，不同的 LBS 服务公司又可以各守区域，在各自服务的细分行业当中形成地域差异化的竞争。在行业应用方面，当然拥有良好的社会资源的 LBS 服务公司会更有优势。

据了解到，美国已经有数百家公司启用了这一技术，而在中国有关 LBS 服务的公司至少也有上百家，LBS 给商家们带来了无穷的想象，也给投资机构带来了无穷的诱惑。现在的 LBS 服务公司也许并不值大钱，但未来始终难以预测。记得十多年前，曾有人出价 100 万向马化腾购买 QQ，如今，腾讯公司市值已达数千亿港元。

当下 LBS 还会有很长一段的烧钱培育阶段，用户数量将成为现阶段衡量“优劣”的标准，优质的用户体验以及领先的技术能力是凝聚用户的手段。只有保持遥遥领先的优势，才能在这一轮长跑中坚持下来并最终获得价值体现。

新体验
经济观察报Iphone，Ipad版已经上线



安装方法：点击软件 iTunes --> iTunes Store --> 分别在 iphone / ipad 中搜索“经济观察网”，“经济观察报”，“eeo”点击免费下载

车界“两会”四大热议：新政后的利益交锋

本报记者 刘晓林 北京报道

● 汽车新政的四大困惑

VS 产能过剩预警
地方“十二五”产能规划超 5000 万辆



VS 合资自主
自主品牌

VS 政策强调企业自主开发
企业要求政府税费补贴

VS 牺牲消费者利益治堵
改变汽车税费的收入分配

汽车产业政策、新能源、限购、消费者权益保障、汽车与社会协调发展，这些都是都今年“两会”热议的话题。“十二五”开局与汽车产业的转型到了同一节点上。一系列关于汽车的新政策将成为敲响十二五开局的重锤之一。

与此相关的《汽车产业调整和振兴规划》、汽车产业“十二五”发展规划、《节能与新能源汽车产业发展规划》以及“难产”多年的修订版《汽车品牌销售管理办法》、汽车“三包”法等都将进入最后的审度期。

在汽车行业的调整年，批量出炉的“政策硬币”的正反面效应将更为凸显。收紧与放开，刺激与完善，将成为2011 年汽车新政必须拿捏的角度。

按照汽车“十二五”规划，到 2015 年形成 2500 万辆产能，但从目前各车企已经透露出的产能规划来看，2015 年的汽车产能规模将达到 5300 万辆。在理想与现实的差距如此大的情况下，汽车新政的约束力与产能喷薄下掩盖的争议也随之浮出水面。

首轮交锋已从去年开始，新项目政策审批“口袋收紧”、门槛提高的说法就在业内广为流传：必须同时申报自主品牌与新能源汽车规划两项条件才有可能获批、外资进入中国新能源汽车领域必须与中方共享技术。对此，主管汽车行业项目审批的国家发改委有关官员的表态颇让人琢磨，“我们从未正式提出过这样的要求，但政府肯定会严防一些投机性强的企业、业外资本借着新能源的旗号进入轿车领域或大肆扩产。”

自主品牌：谁来主导 50%？

2011 年，处于调整年的汽车业将迎来两大纲领性文件——新版《汽车产业发展政策》和汽车产业“十二五”发展规划。而随着两大“基本法”的落槌实施，自主品牌将彻底落于现实危机与政策愿景的双重压力下。

2004 年版《汽车产业发展政策》在 2010 年结束使命，以 2009 年金融危机中国务院下发的《汽车产业调整和振兴规划》为蓝本，经历了两年意见征询的《汽车产业发展政策》将在今年“两会”后正式出台。促进汽车产业实现自主创新战略、提高自主创新能力、加快培育自主品牌等“自主内容”仍是提纲挈领的重中之重。

另一个更为具象的指导性政策则是十二五规划，“2015 年，自主品牌乘用车国内市场份额超过 50%，其中自主品牌轿车国内份额超过 40%”成为对国内产业结构发展方向最具决定意义的目标。

而在业界人士看来，2010 年，50%的乘用车份额对于自主品牌来说是完全可以预见的，但经历过 2010 年底和 2011 年初的政策调整，自主品牌的发展环境和格局已出现微妙变化。在 50%的政策大目标背后，将是与自主有关的多项政策的激烈交锋。

一边是通过限制合资股权放开、抬高合资新项目门槛来强力推进“合资自主”，增加本土自主品牌的向上压力；一边是多项优惠政策终结和“限购令”蔓延对自主品牌的消费影响。

自主品牌的新势力——合资自主在去年集中发力，其背后的政策交锋也得出输赢。其中之一就是合资车企的股权放开问题，当年保守派何光远的意外谏言以失败告终，去年刘世锦的股比放开表示最终以事后澄清结束，“这些都是信号，股权放开今年不可能再谈了。很显然，其中一个考虑就是担心股权开放后，外资方会左右合资车企的自主品牌发展。实际上，现在的 50:50 股比并不利于合资车企旗下自主品牌的发展。”国内知名汽车分析师贾新光表示。去年关于合资车企的股权之争曾一度被指有望推出相关政策打破禁忌，但从“两会”前浮出水面的新政来看，这种可能性已不存在。

与此同时，对于新上马的合资产项目提高了审批门槛，要求必须有相应的自主品牌产能分配，这一“高门槛”更是意在为“自主品牌 50%的乘用车份额”目标做政策支持。但在更多的本土自主品牌看来，合资自主的身份仍有争议，“合资自主是个伪命题，”作为“两会”代表的江淮汽车董事长左延安直言，在自主品牌的定义问题上，还需有明确的规定。

对于吉利、奇瑞、比亚迪们而言，这种自主新格局也带来的却并非是队伍壮大的感觉。近日吉利汽车董事长李书福接受采访时坦言，“危机感很强，合资自主在下压，而本土品牌内部又在互相厮杀”。

来自市场的压力更为直观，最新数据显示，2011 年 1 月，自主品牌的销售比重同比下降了 2.99%，自主品牌已在比亚迪年初的降价号角中听到了缺乏拉动力的市场下滑信号。

新能源“补贴”后如何“发力”

在“两会”结束后，有望最快推出的政策是新能源汽车“十年大纲”——《节能与新能源汽车产业发展规划》(2011–2020 年)(简称《规划》)。根据目前已公开的细则，中央财政将投入上千亿元，支持节能与新能源汽车核心技术的研发和推广。此外，还有两大要点，一是到 2020 年我国新能源汽车产销要达到世界第一；二是确定电动汽车为汽车产业转型的重要战略方向。

据悉，《规划》最早将于 3 月出台实施。在 2010 年密集的“补贴”政策出台后，新能源将面临如何真正起步的问题。业内专家表示，当务之急是形成市场运营模式的问题。这将涉及到成本、便利性、电动车的档次问题等等电动车量产前必须完成的市场培育工作。

但对车企而言，“钱”的问题仍首当其冲。在江淮汽车董事长左延安的提案中，最引人注意的就是《关于对新能源汽车免征车辆购置税的建议》。

而来自地方政府及车企的规划目标来看，在现有补贴政策到位后，上马新能源车产能的热情也远超过了对技术和市场的开发力度。

按照《新能源规划》，2020 年的总体目标是新能源汽车保有量达到 500 万辆，其中第一阶段(2011 年到 2015 年)的目标市场保有量为超过 50 万辆。但根据已经披露的全国 22 个省市的十二五规划显示，到 2015 年，中国的新增新能源产能将超过 500 万辆。这意味着，未来五年，当欧美各汽车强国尚处在前期研发和市场培育阶段时，中国的新能源则将“超速”进入新能源的“产能爆发期”。

另一个关注的焦点将集中在新能源核心竞争力的提升上。按照《规划》，到 2015 年，动力电池、电机、电控等关键零部件核心技术要实现自主化，纯电动汽车和插电式混合动力汽车初步实现产业化。

据悉，针对当前国内新能源汽车的“技术空心化”问题，新版《汽车产业政策》的修订稿对新能源汽车生产企业作出明确规定，在新建的新能源汽车电池、电机、电控等关键总成和基础材料的合资企业里，中方股东持股比例不应低于 50%。有消息称，由于引发了在技术上占有优势的外资品牌关于知识产权的担忧，最初拟定的新能源核心知识产权须由中方掌握的规定在最终版本的《汽车产业政策》里将被删除。

在政策的全方位保驾护航下，新能源市场能否理性启动，这将是“两会”期间的又一讨论热点，十二五开局之年汽车业的瞩目焦点。

品牌办法：三方利益交锋

厂家、经销商、消费者的利益纠纷一直是各“相关部门”都不愿碰触的雷区，这也是汽车流通及售后领域相关政策一直难产的原因。2011 年，经过多年的“孕育”，《汽车品牌销售管理办法》及《汽车三包规定》终于有了最终版本，并有望在“两会”后推出。

据悉，《汽车品牌销售管理办法》有望在今年年中推出。新《办法》将制定汽车品牌总经销商与授权经销商的授权合同示范文本，一些不合理的霸王条款将废除。这意味着，对经销商的话语权保障将上升到法律约束的高度。

> 在汽车行业的调整年，批量出炉的“政策硬币”正反面效应将更为凸显，利益交锋也更激烈

而就在政策发力的同时，厂家在消费领域的收权行动也在加速，尤其是进口车领域，去年以来，捷豹路虎成立中国销售公司，对进口车的总经销进行高调收权，与原经销商集团之间的利益纠纷直接引发了市场供应紧张及最终的渠道变局；奔驰厂家与大经销商集团的渠道把控在去年进一步加深，直接引来了南方独立经销商的一纸诉状。这些都反映了中国目前流通领域存在复杂的利益纠葛导致的话语权失衡。但中国汽车消费各环节的巨大利润却不可遏制地刺激着厂家对流通领域的把控欲望。

从这一现状来看，《品牌》的发布与厂家的发力也将在今年火星四溅。

此外，结束了长达 6 年的征询期，《汽车三包规定》在今年终将出台。有消息称，中国质量认证中心已表示，《汽车三包规定》将于 2011 年上半年出台，且内容较 2005 年向社会征求意见的版本有部分变化。这对于近年来快速增加的汽车质量纠纷和售后保障将带来实质性的变化。

2010 年甚嚣尘上的丰田召回对《汽车三包规定》的出台起到了关键的推波助澜的作用。据统计，2010 年中国共进行了 103 次汽车召回，平均每 3、4 天就有一次召回。2011 年，汽车召回制度进入正式实施的第 8 个年头，截至目前，今年前两个月内已经进行公开召回的就有 9 家企业。

下转 35 版



汽车观察

马自达式“实在”

张耀东/文

3 月 2 日，马自达中国通过其公关代理公司给媒体群发了一封电子邮件，虽然只有寥寥 300 余字，却非常值得讨论一番。

邮件的标题是“马自达 2011 年 1–2 月在华销量减 8%”，大意是受北京限牌及小排量车优惠政策退出影响，一汽马自达前两个月销量同比下滑 2%，长安马自达则减少了 17%。邮件最后还暗示说，马自达“计划 3 月份以后采取新的促销措施以推动销售情况的好转。”

夹在车企们每天发布的各类自吹自擂、报喜不报忧的宣传邮件中间，这封邮件的标题格外醒目。在笔者从事汽车报道的十余年里，除了一些上市公司迫不得已要发布销售数字外，还很少见到哪家车企会主动告之自己销量下滑。

那么，是马自达真的“实在”到愿意自爆其短吗？在仔细查阅了马自达中国官方网站后发现，最近两年，马自达中国每个月都会发布销售数字。由于处于“大牛市”，马自达的月度销售数字连连上涨。直到今年 2 月，好行情结束了。纠结之下，马自达中国最终发布了前两个月的销售数字之和，因为 2 月份的数字更惨，同比下降达 29%。

作为媒体，我很欣赏马自达中国勇于爆短的精神。相信绝大多数车企 2 月份销量都是下滑的，但在车企销售数字普遍失真和封闭的大环境下，我们更多地看到了粉饰和遮掩。

不过欣赏并不代表认可其做法高明。邮件事小，却从侧面反映了马自达中国的纠结与茫然。一方面，他们努力想在合作伙伴、政府、媒体面前表现得很真诚、很中国、很愿意倾听；另一方面，又一次次被政策、合作伙伴、媒体所束缚、所改变、所怀疑。在这不断妥协的过程中，马自达品牌也从被相当一部分消费者高度认可的个性品牌，开始变得平庸，甚至被边缘化了。

其实，马自达在中国是有一副好牌的，它进入中国的时间并不晚，且拥有一汽、长安两大央企作为合作伙伴。两家合资公司里，更是聚集了丰厚的政府资源和一批优秀人才。其中，一汽马自达副总经理于洪江是位头脑灵活、善于利用新媒体的营销高手，长安马自达也是注重细节和执行力的务实型企业。但手握好牌的马自达在华市场占有率却节节下滑。

从表面来看，是马自达运气不济。以长安马自达为例，诞生仅 4 年就几乎经历了所有“不幸”，产品召回、工厂搬迁、渠道分拆、股东变更等。每次都让雄心勃勃的长安马自达放缓脚步。

而在深层次，是日本马自达中国战略的模糊和迟疑。面对两大合作伙伴，马自达中国最喜欢说的一个词是“平衡”。为了平衡，它可以把两厢马自达 3 先放在一汽马自达销售，然后再换到长安马自达；为了平衡，它可以不断推迟新车型的国产计划。马自达中国想扮演一个制衡高手，但自己却在这个过程中迷失了方向。

在品牌战略上，马自达表现得更是谨小慎微。过去几年，除了车展，日本马自达几乎没有在中国为其品牌做过大规模的推广，产品形象也在“大众化”和“时尚运动的小众化”之间徘徊。而在产品上，马自达并没有将其最具竞争力的车型在合适的时间引入国内。特别是 SUV 车型，由于发动机匹配等原因，迟迟难以国产。

过去的教训让马自达中国变得谨慎。但归根结底，马自达在中国缺乏一个全球总部高度支持、可以全面中国化的战略，这需要大投入、大决心。

不过我仍然看好马自达中国的未来，但这还需要两年以上的时间，等到其产品在中国能够装备全新的 sky 系列动力总成、两个合资企业的发展战略基本稳定之后。而在目前，马自达中国还需要厚积薄发。

回到这封爆短的邮件上，这只是马自达式的“实在”，看似真诚，实为无奈。

商标争议十年难解:路虎的“陆虎”难题

本报记者 杨小林 刘晓林 北京报道

路虎和陆虎是一回事吗?

这个问题放到十年前，可能尚存争议,因为提前在中国将“陆虎”二字申请注册成汽车类商标的吉利汽车,尚未真正获得国家工商局的批复;不过,在十年后,问题的答案显得明晰许多,因为怀揣“陆虎”汽车商标超过十年的吉利汽车,已成为“不可争议”的“陆虎”商标持有人。

不过，英国路华公司(LAND ROVER)似乎不愿就此罢休。上个月,路华公司一纸诉状将国家工商总局商标评审委员会(以下简称“商评委”)告到北京市第一中级人民法院，请求法院判令撤销中国商评委有关涉案的“陆虎”商标争议裁定书,并判令商评委重新做出裁定。

路虎的后顾之忧

中国吉利汽车注册的“陆虎”商标成为英国路虎汽车公司过去十年间的一块心病，随着路虎在中国业务的快速推进，这个心病也越来越加重。最终,在十年申诉无果的无奈下,英国路虎公司将商评委告上了法庭。据悉,北京市一中院已受理了此案。

路虎中国相关负责人在上周接受记者采访时表示，中国是路虎的全球第二大市场,吉利抢注“陆虎”的做法,此前已经对路虎造成了一定的利益损失。虽然在此期间双方沟通协调过,但迄今为止仍有分歧。目前法院刚刚受理相关诉讼,正在走正常的法律程序。

一桩尘封了超过十年的商标纠纷,为何会在此时再起波澜?

记者在国家工商总局商标网查询到,早在2001年,吉利就成功注册了“陆虎”商标。商标网的注册资料显示,吉利对“陆虎”商标的专利权期限是从“2001年3月7日到2011年3月6日”;而在商标流程一栏里,则标有“撤销三年不使用”、“撤销注册复审”、“续展”和“争议”等关键词。

熟悉商标申请注册流程的专业士告诉记者,在这几个关键词背后,可以想象得到，英国路华公司在过去十年所走过的维权之路并不平坦。其中,“撤销三年不使用”和“撤销注册复审”等关键词,意味着路华公司此前对“陆虎”商标多次提出的“异议”均被驳回。

原告英国路华公司在近日递交到北京一中院的起诉书中称,“陆虎”是该公司知名汽车品牌LAND ROVER的中文音译商标标识。吉利集团作为一家汽车制造企业,于1999年恶意抢注“陆虎”商标,造成了汽车行业经济秩序的混乱，以及消费者对品牌认知度的混淆,属于法律禁止行为,应予以撤销。

根据陆虎中国在今年1月发布的数据,2010年路虎豪华SUV在中国销售2.35万辆，同比2009年增幅超过100%。在路虎中国销量屡屡创下新高的同时,路虎作为豪华SUV的品牌形象也深入人心。不过,让路虎一直“闹心”的是,另外一个“音同字不同”的中文商标“陆虎”却一直捏在吉利手里。

不过,在法院做出最终判决前,路虎与“陆虎”的矛盾还没有上升到水火不容的地步。记者了解到,LAND ROVER品牌所有者英国路华公司最担心的事,不是“陆虎”归属权问题,而是商标的使用问题。“一旦吉利在汽车上使用‘陆虎’商标,将不可避免地给路虎品牌带来伤害。”

与吉利结下的“梁子”

尽管英国路华公司起诉的对象是商评委而非吉利，但是引发这场官司的“始作俑者”则是路华和吉利此前结下的“梁子”。吉利1999年就向国家工商总局提出了注册“陆虎”汽车类商标的申请,到2001年才注册成功,李书福提前抢注“陆虎”中文商标的举动,迫使LAND ROVER在2002年进入中国时，不得不将当时已耳熟能详的“陆虎”更名为“路虎”。

中文名被抢注的汽车品牌

	英文名	曾用名	现用名	备注信息
	Land Rover	陆虎	路虎	2001年“陆虎”被吉利成功注册,2002年LAND ROVER进入中国时被迫更名
	Hyundai Motor	现代汽车	现代汽车	1992年被浙江某商人注册,2002年韩国现代集团斥资4000万元买下
	Saab	绅宝	萨博	“绅宝”汽车类商标被抢注,2006年Saab进入中国时不得不更名“萨博”
	Lexus	凌志	雷克萨斯	2005年,丰田宣布Lexus正式中文名为雷克萨斯,而“凌志”此前遭抢注
	BMW	宝马	BMW	因为中文商标早被抢注,因此在公开场合,宝马从不自称宝马,而是BMW
	Skoda	斯柯达	斯柯达	2006年,在工商总局出面协调下,上海大众拿回遭抢注的“斯柯达”商标

名称被抢注的车型

	英文名	曾用名	现用名	备注信息
Tiguan	TIGUAN	途欢	途观	上海大众发现“途欢”遭抢注后,遂干脆在新车上市时更名“途观”
	Camry	佳美	凯美瑞	在进口车时代口碑极佳的“佳美”被抢注,Camry国产时更名“凯美瑞”
	Yaris	雅瑞斯	雅力士	广汽丰田曾希望将新车命名“雅瑞斯”,发现遭抢注后更名“雅力士”

注:根据相关报道整理

不过，吉利集团方面有关负责人上周在接受记者采访时，否认了英国路华公司所称的吉利注册“陆虎”商标是“恶意抢注”。

该人士告诉记者，当初吉利注册“陆虎”商标是为了跨国收购做准备,“当年捷豹路虎竞拍时吉利参与过,最终因为价格太高没有成功”,而濒临破产边缘的英国罗孚(MG ROVER)当时也是吉利的并购对象,2005年,在上汽与南汽介入之前，吉利已经高调投入收购罗孚的准备工作中，最终亦未能如愿。

“注册‘陆虎’商标只是整个商业收购计划中的一个筹备环节。”吉利集团相关人士称，虽然最终两项收购计划都未能成行，但是吉利未雨绸缪率先注册“陆虎”中文商标,从法律角度并不存在过错。

不过，记者查阅了吉利申请注册“陆虎”时间,并与吉利所称的参与竞标英国罗孚和捷豹路虎的时间对比后发现,吉利方面所说的“为跨国并购”抢注“陆虎”商标的说法并不完全吻合。

公开资料显示,吉利申请注册“陆虎”汽车类商标的时间是1999年,当时吉利虽然已经开始造车，但还没有拿到国家发改委批复的“轿车目录”,而吉利参与的两则并购事件(竞标英国罗孚和捷豹路虎)都发生在2002年以后。

不过，即便如此，提前下手的吉利,最终还是成为了“陆虎”商标“不可争议”的持有人。中华商标协会专家委员会主任董葆霖在上周接受记者采访时表示,按照国际上通行的做法,一旦商标成功注册并持有超过五年时间,商标持有人就成为该商标“不可争议”的拥有者。

知识产权律师王伟也告诉记者,因为路虎和“陆虎”两个商标的汉字并不完全相同,因此,这起案例能否被认定为侵权还很难说。从法律上来说,商评委的做法是没有问题的。按照《商标法》的有关规定,谁先申请,谁先注册,谁就拥有商标的所有权。

李书福的真实意图

王伟强调,因为是跨国商标案,所以这其中的非法律因素会起到至关重要的作用。当年的海信商标跨国侵权案最终就上升到了政府层面，了结的方式是在政府出面协调下，才得以斥重金买回了商标,“而且是在国外被注册的商标和国内一模一样的情况下”。

王伟指出，以吉利在中国汽车行业中的地位而言，其影响力是完全够的，这也是这场商标纠纷中对路虎最不利的非法律因素。况且两个商标并不完全相同，所以,“十年前路虎申诉未成功,十年后要想再翻盘,难度恐怕会更大”。

而此前的案例也证明，除了私下和解，跨国车企在涉及知识产权纠纷的案例上获胜概率极小。从丰田状告吉利车标抄袭、到通用起诉奇瑞QQ外观抄袭到本田CRV和双环来宝SRV的外观专利权纠纷,无一例外地都是本土车企获胜。外资企业一旦涉案,通常结局就是“赔了夫人又折兵”。

更何况，在专利权期限到期之前,吉利集团已经对“陆虎”商标提出了“续展”(延长商标专利期限)申请。董宝霖也告诉记者,如果不出意外的话,吉利“续展”陆虎商标的成功概率将是100%。言下之意,除非吉利主动放弃,否则路华公司是不可能夺回“陆虎”商标的。

不过，让英国路华公司高层更纠结的是，他们根本不知道李书福的葫芦里到底卖的是什么药，即吉利到底要对“陆虎”做什么。

记者了解到，实际上早在2005年,在吉利酝酿推出中高端车型时,就曾陆续传出消息称,吉利将把“陆虎”标识挂在该车上，但最终吉利采用了“帝豪”品牌。目前,“陆虎”商标在吉利生产的摩托车和零部件上有所使用,并没有在汽车类产品上使用。

对于“陆虎”商标的使用,吉利相关人士上周也明确对记者表示,“未来不排除在乘用车产品上使用的可能”,该人士表示,“目前针对‘陆虎’商标的使用,还没有具体的产品规划”。这可能意味着，吉利未来很可能会在乘用车领域与路虎短兵相接。而这也正是路虎所担心的。

上汽两成资金投向商用车

本报记者 万晓晓 上海报道

“未来,上汽对商用车领域的投资,将占总投资的20%”,2月28日,上汽集团副总裁、上汽商用车事业部总经理肖国普在“MAXUS大通”新品牌发布间隙告诉本报记者,“由于过去各界领导的要求,上汽重点是发展乘用车,现在则逐步放开,希望未来进入全国三强。”

肖国普表示,“在‘十二五’期间,上汽商用车领域的产销目标将达到40万至50万辆”,将借鉴乘用车的成功模式，采取自主品牌和合资合作兼和的方式发展。

作为中国三大汽车集团之一，上汽集团更多优势体现在乘用车领域,公司希望借MAXUS大通品牌的问世,弥补商用车领域的短板。

50万辆目标

肖国普解释，商用车领域50万辆的目标中,包含南京基地30万辆、重庆基地10万辆、无锡基地10万辆,其中,南京基地以跃进和依维柯为主导，重庆基地以上汽依维柯红岩为主导,而无锡基地则是以大通为主导。

其中,2011年,上汽商用车将完成20万辆目标。2010年，上汽依维柯红岩产量为3.3万辆,南京依维柯为11万辆。

“上汽计划在商用车领域的投资,占总投资的20%,此前由于政府的要求,上海只能发展乘用车,所以我们一直未在该领域有所动作,而如今这项限制取消，商用车将成为上汽发展的重点,围绕‘一重二轻’发展,即重庆依维柯红岩、南京依维柯、MAXUS大通。”肖国普表示。

MAXUS大通是上汽继荣威和MG后,再度推出的自主品牌，该品牌将在上汽商用车公司旗下的无锡轻客基地生产，是上汽商用车战略规划的重要组成部分。

根据计划,宽体轻客将作为MAXUS大通进入市场的首款系列产品,将首次亮相于4月的上海车展,于下半年上市,同步登陆国际市场。公司将此新品牌的发布,视作自主品牌商用车的正式起航。

据悉,MAXUS大通的产品技术,由上汽收购英国LDV商用车公司而来。去年初，因英国LDV公司破产,被上汽集团整体收购,公司也有意利用LDV公司的知识产权及技术平台，开发更多的产品。

上汽人士向本报表示,公司对于该品牌问世相当慎重，此前紧锣密鼓筹备了近两个月时间,仅“大通”名字,就是从800多个名字中精心筛选出来的。

大通品牌取意“大智融天下,通达铸成功”,品牌图形结构由三个银色三角组成,意为技术、信赖和进取,为品牌的核心价值,向上的箭头则喻示突破进取的企业精神。

肖国普表示,对于上汽商用车将借鉴乘用车的成功模式,采取自主品牌和合资合作兼和的方式发展,主打高端商用校车、企事业单位通勤用车、商用改装领域等,希望未来进入全国三强。

在他看来,“十一五”为打基础,“十二五”是重发展,此前,上汽通过收购、合资与兼并重组,已经拥有了完整的商用车产品链。今后主要任务,则是走质量效益型发展道路,做强做大商用车,为整个集团的既定目标发挥更大作用。

尽管在乘用车领域优势突出，上汽在商用车领域的短板仍待弥补。

2010年,上海汽车商用车板块全部销量为25.5万辆(含牵引车与商用车底盘),仅占全部整车销售的7.11%,与一汽、东风商用车年销量均超40万辆相比，上汽商用车业务有待明显提振。

资源整合

据悉，未来上汽旗下商用车公司将由上海大通和上海汇众组成，大通将注重商用车型的开发制造，汇众则更注重汽车零配件和商用自主车型的技术开发。

此前,上汽曾多次就商用车产品布局。2006年，斥资5亿，成立上汽依维柯红岩,2007年底,20.95亿元收购南汽,接手南京依维柯。

去年12月,上汽增发融资100亿元,新投资项目即包括自主品牌商用车的11.2亿元。今年1月,上汽将上海汇众实施分立,设立上汽商用车有限公司。

肖国普介绍,在“十二五”规划里,上汽商用车不仅要打造三大整车基地，还要打造三个关键零部件集群，包括上柴和上汽菲亚特红岩为核心的发动机 集群、以重庆和宁波为核心的车桥集群、以上汽齿轮为核心的变速箱集群。

作为商用车领域的新军，上汽意欲用乘用车的标准做商用车，不仅汇聚了大批优质零部件供应商,还在开发、制造、物流等体系从乘用车事业部抽调精兵强将。

“美国汽车成功靠的是创新,德国汽车则是高标准,我们希望两者兼顾”,肖国普表示,上汽具备优质的供应商和信息化管理。

“上汽将MAXUS大通品牌推向国际化的优势在于‘六个承诺’”,上汽商用车事业部副总经理蓝青松表示，主要竞争力体现在产品研发能力、精益制造工艺、信息化系统的优势、质量保证体系、供应商体系、经销商体系。

蓝青松介绍，将以产品开发技术的系统规范为标准，整合整个上海汽车集团的资源,由56%来自于乘用车供应商和11%国际供应商提供配件,统一品牌管理规范和网络形象,推进上海汽车国际化商用车品牌建设。

按照计划,大通品牌商用车将涵盖重卡、轻卡、大中客、轻客的齐全整车产品线,其中,红岩主攻重卡,南京依维柯主攻轻卡和轻客,自主品牌首先主打轻客,未来再进一步延伸。

沃尔沃的20万辆跃进

本报记者 耿慧丽 北京报道

20万辆，这是中国市场最成功的高档车品牌奥迪去年在中国的业绩,也是李书福时代的沃尔沃2015年在中国市场的目标。

不久前，李书福率阵容庞大的沃尔沃中国区管理团队,在北京发布了沃尔沃中国未来5年战略,计划在成都、大庆两地兴建生产基地,2015年达到20万辆的销量,占中国高档车市场20%的份额。

10多年前,奥迪在欧美市场的地位与沃尔沃差不多。10多年后,借着中国市场的巨大成功以及自身的努力提升,奥迪已经与宝马奔驰平起平坐,并雄心万丈地向全球最大高档车制造商迈进,而沃尔沃则由于技术、车型更新不及时,离高档车制造商的名号越来越远。

如今，沃尔沃到了李书福手下,这位有着极高商业天赋的中国农民企业家,立志要把沃尔沃这位“落难公主”重新推向高档车制造商主流阵营。

然而,今日的中国市场,早已是高档车制造商的兵家必争之地,与奥迪当初大力拓展中国市场时大为不同,沃尔沃能否复制奥迪的成功路径?

中国战略揭幕

2月25日，自去年8月成功收购沃尔沃后相对“沉寂”了一段时间之后,吉利集团董事长李书福再次出现在媒体面前。他与沃尔沃汽车全球总裁兼首席执行官斯蒂芬·雅各布一道，详细揭幕了沃尔沃中国未来5年的发展战略。

该战略的总体目标是,2015年达到20万辆的销量，占中国高档车市场20%的份额,并明确了上海、成都、大庆三大基地的定位与建设问题。

从瑞典赶来的雅各布代表沃尔沃汽车董事会和全球管理层批准沃尔沃中国成都基地，支持大庆基地的落实,加快上海总部与中国技术中心的建设。

在此前媒体的诸多报道中，李书福曾一度希望在上海、成都与大庆同时兴建生产基地，为此还曾与沃尔沃董事会争执。但最终公布的方案显示,李书福与沃尔沃最终选择了折中方案,成都生产基地先行,大庆生产基地随后,上海先作为中国区总部与研发中心,暂不涉及生产。

沃尔沃全球高级副总裁兼中国区董事长沈晖介绍,成都基地将实现沃尔沃国产第一款产品下线。成都基地包括一个整车厂、一个发动机和一个变速器厂，以及与业务发展相匹配的沃尔沃(西部)研究中心、西部零部件采购中心和西部销售中心。

“目前,成都已经吸引到大众、丰田等知名汽车公司到当地建厂,我们有辐射西南市场的能力，便利的物流基础，以及高效的招商部门与优惠的招商政策。”成都政府人士介绍,沃尔沃成都工厂计划投资54亿元，目前是成都市最为重视的两大项目之一。

根据计划，成都工厂2013年建成投产,第一阶段年产能10万辆。沃尔沃中国区方面并未透露成都工厂的首款车型,但据成都方面透露,首款车就是传闻已久的S60。

> 沃尔沃中国未来5年战略的各个环节都植根中国的本土化策略,很容易让人想到奥迪

除了生产安排与市场目标，沃尔沃中国未来5年的战略，还包括产品规划与开发、本地化采购与人才战略等内容。

据沈晖介绍，沃尔沃将深入了解中国市场与用户的需求，加快中国技术中心的建设，加快新产品引进以及本土化开发,建立“中西合璧的”管理团队,优化在华采购与供应商管理，同时加强与经销商伙伴的合作,将目前的106家4S店扩展至220家，改善与提升客户体验与服务。

与中国战略一同公布的,还有沃尔沃中国区的高层组织框架与人事安排。沃尔沃中国区在主要的生产、采购、财务与人事等部门都采取双部门制,由中外双方高管共同出任。主要管理层除沈晖外,还有担任中国区首席执行官的童志远,担任中国区总裁的王兆兴,负责生产与质量控制的中国区副总裁拉尔施·丹尼尔森，中国区销售公司总裁兼首席执行官施瑞祥。

李书福的用意很明显,希望通过这样一个阵容庞大、中西合璧的管理团队,实现沃尔沃这个“没落贵族”在中国的快速翻身。

成为“奥迪”第二?

2010年,沃尔沃扭转了前两年的下滑趋势,全球销售37.4万辆,同比增长11.2%。这对李书福来说,是一个好兆头,但距沃尔沃全球复兴的目标,还差很远。

沃尔沃中国未来5年战略中发布的从产品开发到生产销售,各个环节都植根中国的本土化策略,很容易让人想到奥迪去年在华启动的“全价值链深度本土化”战略。通过本土化生产在中国市场获得巨大成功后,奥迪希望通过从产品研发到销售、管理等全方位的深度本土化,进一步巩固在中国市场的优势地位。

事实上,早年间在欧美市场,沃尔沃和奥迪经常被相提并论,两者都有技术鲜明的特色,品牌价值高于一般大众化的品牌,但又稍逊于宝马、奔驰等老牌高档车品牌。

但10多年过去,奥迪凭借在中国市场的成功,以及在欧美市场的努力提升,具备了与宝马、奔驰平起平坐的实力,而昔日以安全、环保著称的沃尔沃,则江河日下,产品更新缓慢,销量增长乏力。

2005年，奥迪在中国销量为6万辆左右,5年后，奥迪在中国销量突破22万辆。如今,沃尔沃站在与奥迪相似的起跑线上(2010年沃尔沃中国销量超过3万辆),同样制定了5年后20万辆的目标。

但相似的起跑点与目标背后,高档车竞争环境已经大不同于以往,奥迪积极拓展中国高档车市场时,宝马、奔驰等老牌高档车品牌尚未在中国市场全面发力,雷克萨斯、英菲尼迪等高档车新秀也尚未把中国作为北美以外最重要的战略市场。

此外,政府资源丰富是奥迪进入中国后迅速成为“官车”主流的原因之一。在李书福为沃尔沃设定的中国复兴计划中，打入公务车市场是重要一环,但奥迪的合作伙伴是一汽这样实力雄厚的大集团,在政府公务车市场采购中的资源调动能力远甚于吉利这样的民营企业。

另一方面,沃尔沃设置瑞典与中国两个总部，中国区的关键管理岗位,也都是双人负责制，再加上今后成都、大庆两个生产基地,注定了沃尔沃中国的管理决策要比要更为复杂,更加考验李书福新团队的能力与智慧。

已经成为沃尔沃第二故乡的中国,无疑是沃尔沃全球复兴战略中最重要的一站,也是第一站。吉利能否发挥主场优势,调动各方资源,让沃尔沃中国销量快速上涨,外界拭目以待。

转战电动车 墨斐重回中国“淘金”

本报记者 耿慧丽 北京报道

3 月 2 日，在国内汽车行业人士视线中“消失”了一段时间的墨斐(Phil Murtaugh)现身北京，不过，这次他代表的不是通用、上汽、克莱斯勒等大公司，而是一家不知名的小公司——CODA。

由传统汽车巨头到名不见经传的电动车小公司，曾任通用中国董事长、上汽集团副总裁、克莱斯勒亚洲区 CEO 的墨斐实现了其职业生涯的一次重大转变，不过其新职业生涯的工作重心仍然围绕中国。

根据计划，CODA 与天津力神、长安哈飞共同开发的纯电动汽车将于 2011 年下半年出口美国，这也是中国量产的高速纯电动汽车首次进入美国市场。同时，中国也是支撑 CODA 今后发展的战略市场。



对于中国汽车行业来说，墨斐是最具影响力和知名度的美国汽车人之一

IC/ 供图

“中国通”的新选择

“老朋友，你好！”在 CODA 公司北京的媒体发布会前，墨斐用熟练的中文与熟悉的面孔一一打招呼，面带招牌式微笑。

对于中国汽车行业来说，墨斐是最具影响力和知名度的美国汽车人之一。他 1996 年就来到中国，代表通用汽车与上汽集团谈判，后组建了堪称中外合资企业典范的上海通用。墨斐的个人职业生涯也随着上海通用的成功而步步高升，2000–2005 年期间，墨斐担任通用汽车中国公司董事长兼 CEO。随后，墨斐离开服务了 30 多年的通用汽车加盟上汽集团，担任副总裁，负责国际运营。

2007 年，墨斐加盟处于风雨飘摇中的克莱斯勒，出任亚洲业务首席执行官，在其任职期间，克莱斯勒亚洲区销售额增长 30%。但仅凭一己之力很难改变克莱斯勒多年顽疾，2008 年年底，墨斐再次离职。此后，墨斐虽然仍未离开汽车业，担任知名零部件公司李尔公司董事并兼任多家大型企业顾问，但已淡出汽车行业的主流视线。

此次，墨斐重返业内视线，名片上印着 CODA 全球首席执行官的称号。墨斐的新任务是，在今年，将 CODA 与天津力神、长安哈飞共同开发的纯电动车带入美国市场。

CODA 公司提供的资料显示，CODA 与两家中国合作伙伴合作的这款纯电动车是该公司的首款量产车，采用 220V 电源充电，每次充电 6 小时，最多可行驶 200 公里，电池电量耗尽后只需进行不足 2 小时的充电即可行驶 65 公里。

号称在全球拥有 30 多个合作伙伴的 CODA 公司，在国内汽车行业还是一个很陌生的名字，尽管之前它已经与天津力神、长安哈飞建立合作关系。不得不说，借助“中国通”墨斐的名字，对于提升 CODA 在中国的知名度很有帮助。

而和其他起源于美国、致力于电动车研发的新型高科技公司有所不同的是，CODA 从一开始就瞄准了中国。CODA 为美国迈尔斯汽车集团旗下子公司，该公司成立后不久，便与中国的天津力神合资成立了天津力神迈尔斯动力电池系统有限公司，同时与中国的哈飞汽车建立合作，在哈飞赛豹的基础上打造纯电动车，并计划 2010 年秋季以 CODA 品牌在美国市场销售，售价预计 45000 美元。

此番邀请墨斐加盟后，CODA 押注中国的意图更加明显，墨斐明确表示，CODA 公司今后的主要战略市场是美国和中国。“就像中国目前已经成为全球第一大乘用车消费市场一样，我们相信中国也会成为全球第一大电动车市场，我们在合适的时间，选择对的行业，进入合适的市场。”

和墨斐一样，CODA 中国业务高级副总裁马克·阿特卡森(Mark Atkeson)也是一位“中国通”，他在中国制造行业工作 14 年，能够熟练运用中文，曾担任成都艾特航空制造有限公司总经理及董事等职务。

墨斐及其团队的首要任务是，将以哈飞赛宝为原型、采用天津力神电池的纯电动车卖到美国市场。目前，CODA 已经和美国主要的汽车租赁公司企业租车公司和赫兹公司建立合作，租车公司将采购其纯电动车。

CODA 也在布局中国市场，墨斐透露，CODA 也正在与长安哈飞商谈加强合作，将双方合作的电动车推向中国市场。同时，CODA 还希望在中国获得更多的合作伙伴，从整车制造商到动力电池研发与制造领域，“我们希望寻找到更多的中国合作伙伴。”

小公司的未来

“在大公司中，你所负责的是小的业务部门，需要钱时只需要跟上级打报告就行；在小公司中，则需要负责全部的业务，比如筹钱。”曾转战数家大企业的墨斐如此描述今昔工作的不同，并半开玩笑地表示如今他工作的一大挑战就是“筹钱”。

今年 1 月份，CODA 在新一轮融资中，获得了 7600 万美元的风险投资资金，使其总投资资本将近翻一番，达到 2 亿美元。

生存问题解决后，像 CODA 这样的小公司还要解决如何发展的问题。即便拥有好的技术，如果没有摸索到适合的商业模式，也很难看到“出头之日”。目前，电动车领域的竞争对手越来越多，既有实力雄厚的传统汽车巨头日产、通用，也有已经获得传统汽车巨头青睐的新型科技企业特斯拉。

像 CODA 这样尚未和汽车巨头们搭上关系、缺乏名气的小公司，如何让消费者接受自己的产品，是一个现实的问题。CODA 的计划是，初步先拓展租车公司等团体客户，通过租赁方式推广自己品牌的电动车；同时，另一很重要的方面是，作为电池系统的供应商，寻找与整车企业合作的机会。

墨斐表示，目前 CODA 正在与多家整车企业洽谈合作机会，但他并未透露潜在合作者的名称。“作为一家小公司，我们不可能一开始就吃透整个产业链，与大企业合作，向其供应我们的电池系统，是比较实际的选择。”

CODA 声称，该公司的电池工程团队“开发出了一种功能强大的电池管理系统，可控制并管理电池的性能，同时，该公司还研制出一种特有的温度管理系统，以调节电池工作温度的范围，使得汽车具有稳定的行驶里程”。

但是，这一切都需要以哈飞赛豹为原型的电动车真正卖到市场后进行验证，这款车也是 CODA 公司的第一款量产车。

在之前海外媒体对于 CODA 的报道中，该公司并不像是一家研发导向型的新兴技术公司，而更像是一家风投色彩浓厚的投资公司。CODA 的技术来源主要是中国合作伙伴天津力神，长安哈飞负责整车组装，CODA 自身似乎并无太多研发积累。

去年 5 月，CODA 曾对外宣布，计划在俄亥俄州建一个雇员规模超过 1000 人的电池生产厂，使用中国技术为该公司的电动车生产锂离子电池。

除了技术领先性有待市场检验，和大多新兴小公司一样，CODA 自身发展也处于初创初期的动荡之中。据海外媒体报道，墨斐是 CODA 公司一年内的第三任 CEO。

去年 11 月，CODA 公司高层管理层发生震荡，CEO 郑凯文(Kevin Czinger)与销售总监双双离职，郑凯文为前高盛银行(Goldman Sachs) 高层，他于 2008 年加入 CODA 汽车公司。

由于高层的更迭，原计划在2010 年推出第一款电动车的 CODA 不得不将产品面世时间推迟一年，该公司原计划在 2011 年销售 1.4 万辆电动车。

不过，墨斐表现得很乐观，他甚至半开玩笑地表示：“没准今天像 CODA 这样的新兴科技公司中，也会出现通用、丰田这样的汽车巨头，谁知道呢，一切皆有可能。”

解困 CVT：博世瞄准小排量车

本报记者 杨小林 长沙、北京报道

“2010 年，中国自主品牌乘用车销量 627 万辆，但是装配自动变速箱的车型不到总量的 10%。”说出这组对比数字时，周云山博士先是向记者耸耸肩，然后摊开双手，用一种近乎无奈的眼神“直逼”记者。

作为国内最早研发和制造 CVT(无级自动变速器)的零部件企业的掌舵人，周云山无奈之余更多的是对未来的憧憬。两个小时前，他创办的湖南江麓容大车辆传动股份有限公司，与世界 CVT 技术鼻祖博世 BOSCH 签订了合作协议。

通过率先引进博世最新一代 CVT 技术，江麓容大将依托本土供应商在成本和制造上的优势，开发出一款适合国内市场的全新小排量、紧凑型 CVT，以彻底改写自主品牌车型无法大批量装配自动变速箱的历史。

“双赢”理念

上周，博世变速器技术有限公司总裁何满坤与江麓容大董事长周云山的手紧紧握在一起，而坐在观众席上见证这一刻的，有来自力帆、众泰、川汽和海马等本土汽车企业多位的高管。

几个月后，如果不出意外的话，这些到场“见证”博世和江麓容大合作签约的本土车企，将成为率先购买双方合作成果的“客户”。在此之前，由江麓容大自主开发的首款国产小排量 CVT 变速箱，已经装配到名爵、力帆和众泰等新车上。

将客户锁定不能自主开发自动变速箱的本土整车企业，并紧跟近年来小排量车型持续热销的潮流，无论是对于零部件巨头博世，还是对于成立仅 7 年的江麓容大而言，都可能意味着一个“双赢”的开始。

这一次，站在江麓容大背后的是压力钢带式 CVT 发明者，专注 CVT 技术开发已超 30 年的德国博世集团。这也是继 2009 年与北汽签署 CVT 项目合作协议以来，博世首次将最新一代 CVT 技术引入中国市场。

目前，博世的 CVT 技术已经部分应用于日产、本田和奥迪等合资品牌车型，但是在更低端、更小排量的自主品牌车型中，搭载 CVT 变速箱的车型则少之又少。一个关键原因就是，缺乏能真正将 CVT 技术实现本土生产的供应商。

“要买国内的没有，要买进口的又觉得太贵。”某自主品牌车企的一位老总告诉记者，虽然在技术来源上同属博世，但是由江麓容大这样本土供应商配套的 CVT 变速箱，采购价格竟然可以做到比同类进口产品低四成以上。

而江麓容大董事长周云山则给记者算了一笔账。与博世合作开发的新一代 CVT，唯一需要向博世采购的是压力钢带，其他零部件也绝大多数都由国内的供应商提供，而压力钢带的采购成本仅占整个变速箱成本的 1/10 左右。

“目前，国产 CVT 还是比 AMT(手自一体变速箱)贵了将近 2000 元左右。”不过，周云山坚信，随着江麓容大扩产项目，以及博世在越南规划数百万条钢带的全新工厂的启动，获得规模效益支撑的且性能更优的国产 CVT，最终采购成本甚至可以做到比 AMT 还低。

博世的“野心”

目前，中国市场上应用 CVT 最多的整车企业主要是东风日产和广州本田，另外，克莱斯勒、三菱以及奇瑞、海马、南京名爵等公司也推出了 CVT 车型。在全球范围内，奔驰的 A 级和 B 级车也应用了 CVT。

“只要 CVT 技术越普及，钢带的需求就会越来越多，而我们的效益也就会越来越好。”博世 CVT 业务部中国区高级经理张辉告诉记者，博世是目前全球最大的 CVT 压力钢带供应商，仅在去年产销的钢带就超过 500 万条，占全球钢带供应量的 79%~80%。

可以说，在更上游的压力钢带市场，博世毫无疑问就是个“隐性巨无霸”。

记者随后采访时了解到，无论是此前与北汽的战略合作协议，还是在与江麓容大签署的合作协议中，都明白无误的规定了，生产 CVT 变速器所用的压力钢带，必须全部采购自博世。为此，博世不惜以收取较低的技术转让费等方式，来吸引更多国内企业参与到 CVT 合作项目中。

实际上，在全球最大也是增长最强劲的中国市场，博世期待的“好戏”才刚刚开始。尤其是在自主品牌主攻的小排量车细分市场，越来越多的整车企业已经意识到，在燃油经济性、采购成本和尺寸上均优于传统 AT 自动变速箱的 CVT，将在未来发挥至关重要的作用。

博世中国内部的一份研究报告预测，到 2016 年中国将成为继日本之后，CVT 装车率第二高的国家。届时，日本、中国、韩国、北美和欧洲 CVT 装车率应分别为 38%、22%、12%、9%和 5%。而有数据显示，现在中国的自主品牌当中，匹配自动变速箱(含 AT、AMT、CVT 和 DCT 双离合变速器)的车型仅不足 10%。

毫无疑问，国内快速增长的小排量车市场，将在未来 5~10 年成为博世的“聚宝盆”。

途乐年内进口 郑州日产转型大众化

本报记者 张煦 北京报道

当郑州日产去年以 78.6%的增长率爆发之后，这家在日产全球增长幅度排名第六的子公司决定，要向股东们争取更多的资源与支持。

本周，记者从郑州日产获悉，日产将引入硬派 SUV 越野车途乐进入郑州日产的经销渠道。对于具体引入时间，相关负责人称，“正在商讨之中，用不了太久。”

这只是郑州日产回归主流计划中的小小胜利。据接近郑州日产的消息人士透露，郑州日产一直在与日产及东风沟通，希望能够引入更具竞争力的车型。因为经历了去年的高增长之后，郑州日产决心，将企业经营模式进行彻底转型——从小众车进军大众市场，而 2011 年，便是其“大宗+大众”模式初步形成的关键之年。

种种举措无不围绕着郑州日产汽车有限公司总经理郭振甫回归主流的想法，“最近两年时间是我们积蓄能量的时期，郑州日产的计划是，在未来 3 至 5 年之内，形成一个爆发。”

野心重生

成立于 1993 年的郑州日产，是日产在中国大陆的第一个整车合资企业。2004 年，东风汽车股份有限公司重组郑州日产，东风汽车股份有限公司拥有股份 51%、东风汽车有限公司拥有股份 28.651%、日产(中国)投资有限公司 20.349%，并将郑州日产定位为东风、日产双品牌 LCV 产品的主要发展基地，在皮卡、CDV、轻型卡车、SUV 和 MPV 领域深耕。之后很长一段时间，由于车型小众化，郑州日产在热闹的车市中沉寂下来。

2009 年底，郑州日产在公司企业年会上提出了“10·20 挑战”计划，即 2010 年销量挑战 10 万辆目标；2012 年销量挑战 20 万辆目标；并力争在三年内培育出至少三大明星车型阵容。

2010 年 9 月，总投资约 10 亿元的郑州日产第二工厂建成。一期产能达 14 万辆。郑州日产年产能也由此前的 6 万辆上升至 20 万辆。2012 年二期扩建结束后，郑州日产年总产能将达到 24 万辆，是新工厂投建前的 4 倍。

与此同时，为解决东风日产产能瓶颈问题，同属于东风有限旗下的两家子公司协调资源，将东风日产 SUV 车型奇骏、逍客“移师”到郑州日产第二工厂生产。

也正是这个时候，郑州日产开始回归媒体视线。2010 年 6 月，郑州日产 NV200 上市，当年销量为 1.2 万辆，而今年郑州日产希望这款车型能达到 1.5 万甚至 2 万辆的成绩，借以撬动大众市场。11 月，已经成立 18 年的郑州日产第一次亮相广州车展并独立参展；12 月 28 日，2010 年度第十万辆汽车交付，最终全年销售总量为 100100 台，与 2009 年相比增长率高达 78.6%。

更令郑州日产底气十足的是，“凭借在诸多小众车型市场中做到市场份额最大化，公司的收益率和产品市场占有率丝毫不逊于销量 10 万辆以上甚至 20 万辆的企业。”郭振甫在接受记者采访时称。这也是“这么多年来，郑州日产能够忍受住内心躁动”的原因之一。

> 能否顺利由小众向大众化转型，是郑州日产能否实现下一阶段目标的关键所在

“‘10·20’挑战计划，我们仅仅走完了第一步。2011 年我们会面临更加严峻的挑战和更加艰巨的任务。”郭振甫说。

大众化转型

郭振甫所说的“艰巨的任务”，与企业的产品力、品牌力不无关系。

在日产给两家合资企业的定位中，东风日产主要生产乘用车，而郑州日产以轻型商用车为主，做 LCV 专家。目前郑州日产的轻型商用车用户群主要为矿业、石油、勘探等行业用户，在普通消费市场中，渗透不够。再加上郑州日产的销量与东风日产相比，仍有较大差距。这些都使郑州日产目前仍难以进入主流车企的阵营当中。

因此，郑州日产确定的路线是，选择自己具有领先优势的 CDV 和 SUV 车型，逐步向大众消费者市场进行下探，将企业经营模式进行彻底转型——从小众车进军大众市场。

进口车将成为郑州日产提升品牌形象的突破口。日产将引入硬派 SUV 越野车途乐进入郑州日产的经销渠道。途乐定位与丰田陆地巡洋舰相似，郑州日产甚至表明途乐定位和配置、性能上，较“陆巡”高出一个档次。

日产汽车有限公司企业副总裁村上秀人来华时曾明确表示，郑州日产并不是东风日产第三生产基地。“随着郑州日产销售量的增加，一定会进一步有效地发挥郑州日产第二工厂的作用。”据悉，NV200 的部分产能将于今年下半年转入第二工厂进行生产。甚至在面对媒体“未来是否会将代工产品列入自身营销体系”的提问时，郭振甫给予了“一切皆有可能”的回应。

今年年初，郑州日产提出的销量目标为 13.2 万台。郭振甫说，“我认为 LCV 的增长速度必然会大于整个汽车行业的增长速度，也会大于乘用车的增长速度。”而能否顺利由小众向大众化转型，也是郑州日产能否实现下一阶段目标的关键所在。

车界“两会”四大热议：新政后的利益交锋

上接 33 版

分析认为，这两项政策在实施初期必将引发多方利益的重新定位，但对于全球第一大汽车市场而言，这两项政策的推出将完成我国汽车流通和售后领域亟须的法律完善。

税费改革推上“治堵”前台

在网上“两会”汽车热点议题征询中，治堵与汽车税费皆列其中。而随着新车船税法的出台，借税费“治堵”与改变汽车消费模式成为业界的又一个新观点。

2011 年 2 月 25 日，引起争议的新车船税法终于有了定论。十一届全国人大常委会第十九次会议通过了新车船税法，将乘用车的计税标准依据排气量大小分七档，年基准税额从 1.0 升以下的 60 元至 360 元，到 4.0 升以上的 3600 元至 5400 元。据悉，新车船税法从 2012 年 1 月 1 日起执行。与之前的草案相比，新车船税法考虑到了绝大多数车主的承受力。

在大部分车主看来，这是消费者权益的一次有限胜利。但更多的汽车界人士却从中看到了更多的可能性。“对于汽车消费而言，车船税调整解决不了根本问题。而且，车船税是汽车税费中唯一一个由地方政府征收的税种，本来数额就不大，如今再度下调，打击了地方政府积极性，也就打击了其解决汽车消费及交通问题的积极性。”

提出上述观点的是吉利汽车董事长李书福，本次“两会”，李书福提案中最引人注意的观点就是建议汽车消费税在汽车上牌时由当地政府部门征收留用，让地方政府专款专用于道路建设和停车场建设等解决道路拥堵和停车难问题。

“在汽车税收上，是有必要将国税与地税进行重新分配，”业内专家表示，目前，除了车船税，所有其他汽车税种都由国税征收，这在一定程度上打击了地方政府对治堵的积极性。而且，汽车税多集中在生产销售环节征收，而这对于从根本上解决“拥堵”问题也十分不利。专家建议，还可以借鉴西方的汽车税收方式，“将更多生产环节的税种转移到使用环节上，从而起到对汽车消费和使用的调控。”

但这种观点同样存在争议，贾新光表示，总体思路是对的，但在实施过程中，其复杂程度将远超想象。而更多观点指出，限行并非治堵的良方，只是短期内的过渡政策，长远来看，对整个汽车消费涉及到的各利益体的协调势在必行。(本报记者耿慧丽对本文亦有贡献)

冲锋百万级战场 奥迪对决奔驰宝马

本报记者 耿慧丽 北京报道

如果将宝马、奔驰、奥迪三大德国高档车制造商之间的竞争比作一场武林高手之间的“决战”的话,现在比武已经进行到了关键时期。

2 月 28 日,奥迪全球负责市场和销售的董事萧绅博现身广州,联手姜文、杨澜等一众明星,为奥迪新 A8L 的上市造势。全球销售高管专程赶来为一款并非全新车型的发布助阵,新 A8L 对于奥迪的重要性不言自明。

就像武林高手之间“过招”往往由平地打到山巅,三大德系高档车制造商之间的激烈厮杀,也由入门级豪车市场发展到了顶级豪车市场。

对于在中国风头正劲的奥迪来说,在百万元级别的高档豪车市场站稳脚跟,不仅是证明自己的品牌尊贵度,全面超越宝马、奔驰两家老牌竞争对手的战略需要,也是巩固中国市场领先地位的重要筹码。

巅峰之战

专程从德国赶来的萧绅博站在舞台中央,向来宾展示了奥迪新 A8L 前所未有的豪华装备和极致舒适的驾乘环境。

“新 A8L 是奥迪品牌的最新旗舰产品,它将改写顶级豪华车市场的竞争格局,”萧绅博强调,“C 级和 D 级车产品最能代表品牌的尊贵度,是奥迪重要的战略产品。”

萧绅博如此重视一款改款新车,与奥迪在高档车市场所处的竞争地位有很大关系。四五年之前,德国另外两大高档车制造商在提及竞争对手时,并不把奥迪放在眼里,宝马眼里只有奔驰,奔驰眼中的竞争对手也只有宝马。

同样在四年前,在中国市场一路领先的奥迪品牌发布了新战略,确立了 2015 年成为全球最大高档车品牌的目标——提高赢利能力,以情感和质量感召客户以成为时尚品牌引领者,最具吸引力雇主,销售增长到 150 万辆。

如今,奥迪靠着中国市场的遥遥领先,以及德国等欧洲市场的步步紧逼,已经到了让宝马、奔驰两大高档车制造商感受到威胁。宝马、奔驰的高管在面对媒体时,也习惯了“如何在中国市场追赶奥迪”、“高档车制造商德系三强”这样的说法。

2010 年,奥迪品牌全球销量为 109 万辆,同比增长 15%;宝马集团全球销量达 146 万辆,同比增长 13.6%,预计 2011 年其销量将超过 150 万辆;梅赛德斯奔驰全球销量为 117 万辆,继续保持了全球第二大高档车制造商的地位。

与前一阶段相比,奥迪与两大竞争对手之间的差距明显缩小。2005 年,宝马首次超越奔驰,抢下全球最大高档车制造商的宝座,当年,宝马全球销量 132.8 万辆,奔驰全球销售 122 万辆,奥迪销售了 82.9 万辆,与两大竞争对手有着 40–60 万辆的差距,而今,奥迪全球销量已经紧逼奔驰,与宝马的差距也缩减至 40 万辆。

对于奥迪来说,销量的赶超不再是最大问题,“我们有信心提前实现 150 万辆的销量目标”,萧绅博表示,“成为全球最大高档车制造商并不仅仅是销量上的领先,而是品牌、产品、技术等业务模式上全方位的超越。”

要全面赶超,品牌方面的短板必须弥补。奥迪品牌真正在高档车市场发力,是从上世纪 70 年代开始,作为高档车市场的后来者,奥迪品牌的尊贵度并不像宝马、奔驰两大竞争对手那样“功力深厚”。奥迪品牌给外界留下的印象,一直是产品科技领先,但历史与文化底蕴不足。

近年来,奥迪也开始注意到这方面的问题,重新发掘品牌历史,对外宣讲奥迪品牌前身霍希公司的技术创新与产品高贵血统,将奥迪品牌百年历史连贯起来。

而在推动品牌高端化的过程中,除了挖掘品牌百年“荣耀历史”,在顶级高端车市场争取更多市场份额,也是必须弥补的功课。

对奥迪来说,在百万元级别的高档豪车市场站稳脚跟,是全面超越宝马、奔驰的战略需要

虽然奥迪已经成为产品最为丰富的高档车品牌,但在百万元级别的顶级高档车市场,1988 年才推出旗舰车型 A8 的奥迪仍然与竞争对手差距明显。

2010 年,奥迪 A8 在华注册上牌数为 5322 辆,不足其主要竞争对手奔驰 S 级和宝马 7 系的三分之一。在奔驰 S 级与宝马 7 系卖到脱销时,上一代奥迪 A8 却因销量不佳提前退市。

中国支点

据萧绅博介绍,新一代奥迪 A8 去年在欧美上市后,上牌量已经与同级别竞争对手不分伯仲。

接下来新一代奥迪 A8 争夺的重点,自然是中国市场。在奥迪品牌事业部中外高管的介绍中,新奥迪 A8L 身上有着明显的为中国打造的痕迹,包括加长轴距,能识别汉字、支持手写输入的新一代 MMI Touch 手写触控板,游艇式排挡手柄,带折叠脚凳和按摩功能的后排独立躺椅等等诸多旨在为用户提供尊贵驾乘感受的配置,都是源自数年前就开始的对中国市场用户的调研。

在奥迪前任董事会主席施泰德制定的全面超越战略中,稳定德国市场,提高德国以外的欧洲市场,全面提高全球其他市场份额,而产品则继续向高端和低端渗透。

如今,中国已经成为奥迪全球最大的海外市场,销量仅次于德国本土市场。2010 年,奥迪在华销量达到 22.56 万辆。宝马在华销量接近 17 万辆,奔驰在华销量近 15 万辆。虽然奥迪在中国市场的销量领先地位尚无法撼动,但竞争对手销量的猛增,以及大肆张扬的品牌宣传活动,已经让奥迪品牌感受到压力。

另外,虽然奥迪在华销量稳步增长,且价格体系比较稳定,但与两大竞争对手相比,其销量结构中进口车比例偏低,这限制了奥迪品牌的丰富与提升。

现实的问题是,品牌形象的单一且相对低端,不利于维系客户忠诚度。通过 A6、A4、Q5 等车型的国产,奥迪积累了一大批高档车用户,但这批用户主要集中在 20–50 万元的中档级别,当这些用户需要升级换代时,奥迪品牌的吸引力往往不如另外两大竞争对手。这也是奥迪继续保持中国市场领先地位亟需解决的现实问题。

去年,奥迪品牌在中国提出了“最具进取魅力的高档车品牌”口号,而实现这一品牌提升战略的一大重心,就是“进口车提升战略”,根据计划,奥迪品牌将在目前已经国产的中档车之外,引入更多高端与低端车型,在提升进口车销量比例的同时,丰富并提升奥迪的品牌形象。

一汽–大众奥迪事业部副总经理张晓军表示:“外界对于奥迪的品牌印象主要来自于 A6、A4 等少数几款国产车,实际上奥迪的品牌形象远比有限的几款国产车要丰富,今后我们会引进更多的进口车,丰富奥迪的品牌形象。”

2010 年,奥迪在华销量中进口车销量为 3 万多辆,占 14%,萧绅博希望这一比例能提升至 15% 至 20% 的水平。在奥迪 A8 引进中国后,奥迪 A7 也将进入中国。

星期三会客室

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午 10:00–11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。


梁洪

嘉　宾: 搜狐汽车媒体中心总监　晏成
《第一财经日报》汽车周刊主编　王秋凤
主持人: 汽车天下主持　梁洪

丰田中国回应“被逼”召回

1 月 26 日和 2 月 24 日,丰田汽车宣布,因为燃油缺漏和油门踏板等原因分别在全球召回 170 万和 230 万辆车,但这两次召回均未涉及中国市场。在质检总局两次约见丰田汽车相关负责人后,2 月 25 日,丰田“被逼”递交了召回报告。本期节目就此采访到了丰田中国的新闻发言人刘鹏,这也是丰田官方首次对“被逼”召回事件做出回应。

刘鹏: 首先非常抱歉让广大的消费者,特别是丰田的用户担心了,应该说在这两次连续的召回事件中,我们在信息传递方面还有待改进。今年 1 月 26 日,丰田宣布全球召回 170 万辆汽车,这次召回是由于发动机的个别零部件存在设计方面的缺陷,造成发动机漏油。经过确认,中国的相关车型并没有使用有缺陷的零部件,所以 1 月 26 日的召回不涉及中国市场。当时,我们也按照程序事先向质检总局提交了相关资料。2 月 25 号这次召回是针对部分车型的油门踏板周边的内饰件有可能对油门踏板造成干扰这个设计方面的缺陷而实施的召回。与 1 月 26 日的召回是完全不同的两个案件,这次产品质量缺陷内容涉及到中国老款的雷克萨斯 RX300 和 RX350 的 5000 多辆车,所以我们一开始就做出了在中国实施召回的判断,并且在 2 月 25 日之前向总局方面汇报了相关的情况,履行了相关的手续。如果涉及到产品质量缺陷的问题,丰田公司绝对不会隐瞒,我们一定会把中国消费者的安全置于第一位考虑,对消费者负责。

主持人: 我想请问两位嘉宾,刚才丰田中国新闻发言人刘鹏的解释有没有说服你们?

晏成: 自去年的召回门以来,丰田频繁地陷入到召回风波里去。这说明整个丰田全球的质量控制体系肯定出了问题。刚才刘鹏解释说 1 月 26 日那次召回不涉及中国市场是因为大家使用的零部件不同,中国的车没有使用那批有问题的零部件。但仅仅告诉消费者这样一个很粗放的信息是远远不够的。装在车上的零部件并不算商业机密,丰田至少应该告诉消费者,在美国使用的零部件是在哪里生产的,在中国使用的国产零部件又是哪里生产的,质量如何?

王秋凤: 刚才刘鹏的这番解释,让我们明白了一些问题,但有些方面他也没能解释清楚。例如,消费者信任度的问题。第一,消费者对相关召回政策不信任。很多企业都在拿一个召回事件做秀,我们没有真正看到强制召回的案例。第二,对企业的不信任。最近两年丰田从最初的召回门以来,现在好像掉到一个召回水库里,怎么也游不上来了。总的来说,这一事件凸显了在政策监管方面的缺失,暴露了一些大车企在发展过程中遇到的问题。

主持人: 关于召回制度的这个问题,我们采访了国家质检总局法规司司长刘兆斌。

刘兆斌: 相关法律法规目前还在调研、专家论证阶段。下一步我们将把汽车三包的法律草案向全社会公开、公布,并征求大家的意见。我们想加快这方面的立法进度,力争今年年内能够尽快出台。

(实习记者 陈晓伟 整理)

经济观察报 The Economic Observer　搜狐汽车 auto.sohu.com　北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO



欢迎订阅2011年《经济观察报》,全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅,邮发代号23-327
征订电话:11185　报社咨询电话:010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期,订阅用户专享。

理性、建设性
经济观察报
The Economic Observer

蓝筹地产 Property

编辑:吕尚春 E-mail:bu728@263.net 美编:撒文静 2011.3.7



为什么是南京?

社保基金首涉保障房

本报记者 陈哲 上海、南京报道

经过近10个月的酝酿，社保基金终于为嗷嗷待哺的保障房体系打开了一扇门。

先拔头筹者是南京,作为最早开动保障房体系建设的城市之一,当地为始于2010年的大规模保障房计划,搭建了较为完备的运作模式,从“政治和市场”两个层面,契合上了这支庞大基金的需求。

2月28日,全国社保基金理事会副理事长王忠民在南京正式宣布,全国社保基金以信托方式为南京提供30亿元贷款，以支持当地的保障房项目建设。

不过,2011年全国建设1000万套保障房的庞大目标，无论对社保基金的参与程度，还是对其他社会资本融资渠道的拓展,仍是巨大考验。

社保资金首单落定

接近全国社保基金理事会人士透露,2010年5月份开始，全国社保基金理事会派专门小组赴南京等四个城市调研社保基金投资公租房和廉租房事宜。社保基金理事会还为此专门向地方上派驻了律师团,对各地保障房建设的投资收益作了极为严格的尽职调查。

“在得知社保基金要到地方调研的消息后,南京市住建委非常重视,对社保基金的投资风格、社会资金支持保障房建设的政策反复研究,做了很多详尽的方案。”南京市保障房建设发展公司总经理李进说。

“南京地处东部,财政实力在全国来说比较好,市政府有相当的资源整合能力，不仅无偿提供土地,还提供了相当的财政支持。但是目前的融资渠道,在庞大的保障房建设任务面前,还是显得远远不够,所以社保基金做地方调研的时候,我们如获至宝。”李进说。

由于资金的特殊性,社保基金理事会对风险控制非常严格,对收益的预期非常明确。理事会团队的调研和审核，持续了大半年的时间。“期间经历了多次的洽谈和沟通,不断完善程序。”李进回忆此事颇为感慨。

去年年底,全国社保基金理事会最终决定,以信托形式向南京市保障房公司发放30亿元、利率6.05%、期限为2年11个月的贷款。这笔信托由江苏省国际信托有限公司发行,民生银行提供连带责任担保。

其中利率的构成包括,社保利率5.45%(按季度浮动,这一利率水平略高于最新五年期存款利率)、信托费用率0.18%、担保费用率0.42%。当时贷款期限我们共同商定在3年之内主要是综合考虑了保障房项目的建设周期和资金回笼情况,“我们的考虑是时间太长会增加融资成本。”李进说。

人民银行南京分行一位人士告诉本报,目前由于各家商业银行受央行存款准备金率的调整,在有限的贷款额度里,都希望能够获得比之前更高的收益率,所以借款方很难从银行拿到贷款基准利率,而目前银行的1—3年期贷款基准利率为6.10%。

李进介绍,按照信托计划,30亿元的社保资金分两次进入南京市保障房建设发展公司在民生银行的账户中，首笔资金已在今年1月份划拨完毕，已有部分资金投向建设，另一笔资金将在3月底到位。

政治和市场的契合

为什么会首选南京?

王忠民说:“南京保障房项目规划建设构建了一种可持续发展的模式,社保资金选择南京是其支持保障房项目的最佳‘突破口’。”事实上,在目前政策背景下,社保资金具有在风险可控的前提下配置到保障房建设中的诉求。

前述接近全国社保基金人士说:“社保基金管着全国老百姓的保命钱,这就决定了其资金运用中最关键的原则是几近零风险的安全要求。而对收益的要求反而成为其次,毕竟收益越高、风险越大。”

“而作为肩负庞大体量保障房建设投入任务的地方政府,找到价格便宜的钱,是融资过程中最为看重的问题。地方能够提供最有效安全的保障房运行机制,才能打动社保资金。”

李进说,南京做出了一个闭合式的运营机制,让社保基金投资决策委员会能够明确地看到,我们的保障房项目能够取得预期的收益。

此前,包括南京市在内的很多城市,因为要提前制定动迁货币补偿标准，往往在保障房项目开工前，就定下保障房出售（出租)价格。然而,建设过程的几年间里,原材料价格等建设成本急剧提升,导致项目常常以亏损状态交付。一个例子是，某建设项目在2008年前后的一年多时间里,遭遇了钢材价格从3600元/吨飙升至6000元/吨的尴尬。

2008年以来,南京市出台了一系列的保障房政策,明确了保障房建设项目“以成本定价、保本微利”，并提出了经适房价格最高不超过周边商品房价格60%,中低价商品房不超过周边80%的标准,将经适房的利润控制在3%以内。

此次社保基金投向的范畴,是南京市2010年开工的保障房四大片区,房源性质包括廉租房、公共租赁房、经济适用房、拆迁安置房、产权调换房、中低价商品房和少量的普通商品房。

李进介绍,社保基金使用方南京市保障房建设发展有限公司和担保方民生银行,将这些“打包定向投放南京市保障房资金”拆细,再具体决定建设资金的配置,每一笔资金的投放和使用,都需资金使用和担保方的审核,进一步提高社保资金的安全系数。

“这个创新成功的关键,在于双方在政治和市场两个方面,都找到了契合点。”前述接近社保基金人士评价。

嗷嗷待哺的地方样本

王忠民在2月26日的信托贷款签约仪式上表示,今后,全国社保基金还将选择合适的项目参与,投资规模不会小于南京保障房项目。但南京无疑是幸运儿。

2009年以前,南京市的保障房工作，由各个区自行组织运作,规模偏小，房源性质也以经适房为主、配以小规模的廉租房。

2009年年底,季建业履新南京市市长,随即着手打造全新的保障房体系。2010年2月8日,由原市房产局(现与建委整合为住建局)、市国土局、市交通集团、市城建集团共同出资10亿元，成立南京市保障性住房建设发展有限公司,作为当地的统一平台,整合保障房的规划、融资、建设、管理。

2010年，南京市无偿划拨出5.6平方公里的土地,用于保障房建设。四大片区的建设量达到1000万方基本与2002年至2009年八年间的总量相当。十二五计划中,还有两个1000万方的保障房建设计划。预计建成后能覆盖城市20%住户。

如此大的开发规模,所需的资金支撑亦令人咋舌。李进预测,3000万方的保障房建设所有的资金投入将达到1100亿左右，除去期间销售回笼资金,筹集的资金将在500亿—600亿元。

“保障住房公司并没有大包大揽,而是希望能够最大限度地动用起一切资源,把这个事做成。”李进说。在政府层面进行土地整理的同时,保障房集团联系国内知名的房地产企业,包括栖霞建设、万科、中海、绿城等多家上市房企都被招至保障房建设队伍中。“我们也需要这些知名房企在融资渠道上的资源。”

实际上,在极力争取社保基金和引入有实力的房地产开发单位提供资金支持的同时,当地还在银行的信托贷款上做了很多探索和尝试。

尽管南京保障房建设发展有限公司所涉及项目的体量巨大,由于有当地实力雄厚的城建集团、交通集团做融资担保,融资渠道相对顺畅。但其他的保障房建设单位仍然存在融资难问题。李进建议,像地方政府承担保障房项目这一政府责任一样,对金融机构支持保障房建设的投融资活动也应有类似的支持考核监督机制,包括提供资金支持总额与保障房建设资金需求总量适应、执行国家利率优惠政策以及对保障房项目建设四证的适当宽容等等。

但显而易见的是,地方政府的这一普遍诉求,无疑将遭遇金融机构对盈利需求的冲突。除了银贷难,其他金融机构亦有其作为市场主体的考虑。

事实上,去年南京引入社保基金前后,保障房建设体量同样庞大的上海,曾希望引进平安等大型保险公司做超过十年以上的债权计划。但由于双方在融资成本上难以达成一致,合作最终搁浅。

保障房建设融资通道

融资方式	年利率	试点城市	运营方式
社保基金	6.05%	南京	以信托方式发放贷款，由运管方南京市保障房公司和担保方民生银行具体决定建设资金的配置和资金下放的审核。
公积金	4.95%	北京、天津等28个城市	项目贷款必须定向用于试点项目，严禁挪作他用。项目贷款到期后,贷款本息全额收回,试点城市需接受公积金监督员督察。
REITs	–	上海、天津	将廉租房或公租房打包委托给受托人设立房地产信托，受托人将优先受益权向资本市场发行,转让给机构投资者。

据公开资料整理

经过反复筹划，运用社保基金建造保障房的试验终于启动



保利地产：千亿存货意味

本报记者 邬琼 广州报道

3月1日,保利地产(600048)发布2010年年报。

大多数数据并不出人意料,2010年保利地产实现营业额358.94亿元,销售收入增长52.5%,总签约金额661.68亿元,总资产增长69.57%,增至1523.28亿元。

但保利地产2010年净利润增长惊人,同比增长39.80%,净利润达49.20亿元。在此基础上,保利地产宣布了每10股派发现金红利2.13元并转赠3股的利润分配方案。

保利地产发布业绩当日,多家证券公司对保利2010年业绩予以肯定，认为其在地价成本上升、毛利润下降的同时保证净利润的增长,原因在于规模效应下的管理成本的降低。保利地产亦表示,尽管当前销售业绩已成为全国第二,但依然将自己定位为成长型公司,未来公司规模会继续按五年再造一个保利的方向发展。

在2011年限购令等多项调控措施之下,规模效应是否仍为评估房地产公司的成长性标准已经开始受到质疑,市场需求的萎缩将使房地产上市公司的规模效应遭遇挑战。

规模的局限

2010年,保利给人的印象依然是扩张。

保利地产2010年新进入福州、厦门、东莞等12个城市,新增土地储备1441万平方米，完成所有沿海一线城市布局,总土地储备达到4195万平方米。

“2010年我们新增了浙江、青岛、阳江和丹东4个公司,新进入城市12个，全年营业收入来自17个城市。”保利地产对本报表示。

与往年不同的是，除广州外,保利地产开始在多个城市和地区实现多项目运作。这使得在扩张土地储备的同时,保利市场占有率亦在提升。2010年全国市场占有率超过1.5%,但在已布局,并形成产品供应的城市,保利地产的市场占有率超过4%。

“如果是只做一两个项目的小公司,日子会轻松很多。但现在是上市公司,每年的业绩指标压着,累。”保利地产工作人员对本报表示。

自保利地产上市以来,运用资本效应推动的企业再造几乎是保利最常见的表达。这种压力直接体现在保利的管理层面,其总部工作人员常年保持高效率的工作压力,董事长及董事局成员亦常年在工地奔波。

“2011年的业绩增长依然锁定在30%,五年再造一个保利的目标不会变。”保利地产方面对本报表示。

保利地产在年报中坦言,随着保利的扩张,区域公司的多项目同时运作,“管理链条在延伸,公司管理难度和管控风险在增加”。

但管理难题对已步入规模轨道的保利而言并非不可克服,更为直接影响来自市场调控。

2010年保利地产在上海、北京、广州及成都四地的销售额均超过50亿元，已经接近全年总销售额的30%,在结算收入方面,2010年保利地产在北京、上海及广州三地的结算收入接近全年结算收入的45%。

北京、上海、广州、成都均为中央重点调控的城市,保利地产2011年着重布局的海西地区（福州、厦门)亦已发布限购令。

保利地产承认2011年一线城市购房需求将受到影响,并认为房价可能出现阶段性波动。但保利地产认为其2010年已经向更多的二、三线城市纵深发展,可以规避市场风险。

但据本报了解,即便是在部分三线城市亦并非如想象中的乐观。有部分三线城市开发商对本报表示,2011年三线城市的信贷已然收紧,在开发贷层面,除建行外大部分银行信贷指标已细化到各个支行,且每月额度固定,贷款额度一满即停。

在需求层面,即便是经济发达的三线城市，市场集中度非常高,主要需求来自于政府公务员及国营企事业单位工作人员。

“此类客户在多数楼盘的购房者中占比80%。”有三线城市开发商对本报表示,即便是经济发达的三线城市,此类客户群体的住房需求量接近饱和,基本情况是每户拥有多套房。

“有些连未成年子女的住房都已经买好了,这就使得此类购房者的购房需求开始呈现出弹性,并非刚性需求。政策对部分城市的传导作用将可能压抑他们的需求。”上述开发商对本报记者说,部分限购城市的需求萎缩和二、三线城市的需求弹性使得整个2011年市场存在莫大的变数。

有开发商对本报表示,对于房地产市场而言,最可怕的并非价格波动,而是销售率的波动,如果市场萎缩,可能大量库存积压。

此时,保利地产面临的是存货的挑战。

存货的挑战

保利地产对2011年市场变数做的一个重要的防范措施是,其预计2011年房地产投资规模目标仅为812亿元。此数据较2010年全年746亿元的房地产投资额度增长不大,基于此前增加的土地储备规模，保利地产可能减慢土地增速,并放缓现有工程进度。

当大量存货涌向市场，而需求出现萎缩，供需关系会进一步不平衡。此时，保利的千亿存货将面临挑战

存货量不容忽视。尽管保利地产强调其2010年新推项目销售率均在80%以上，但其2010年年报显示,截至年末,保利地产存货高达1098.98亿元，较2009年增长82%。换言之,保利地产目前手中尚有接近千亿元的产品等待销售。

保利地产方面对此解释为“加大经营投入和项目,经营规模扩大”,但基本事实是,2010年国内房地产投资与房地产销售的严重失衡。

近日，万科总裁郁亮对媒体表示,2010年全国住宅总开工量达16亿平方米,但实际销售为10亿平方米,这意味着2010年全国住宅面临的情况已经开始出现供需失衡。

“从2010年6月开始,每个地方批准的预售面积都大于实际销售面积。”郁亮说。

此前,亦有保利地产内部人士对本报表示,其观察万科、恒大等多家房地产企业发现，尽管2010年4月国务院已经出台相关调控措施出台,实际情况是大型开发商均在加紧开工。

当大量存货涌向市场,而需求出现萎缩,供需关系会进一步不平衡。此时,保利的千亿存货将面临挑战。正是在此基础上,保利制定了相对保守的2011年投资目标,并加紧销售。

“我们会全力推进销售。”保利地产对本报表示。在广州等地区,部分保利项目的销售人员表示,预计下半年，调控及市场均不明朗,其将在上半年清货。



向建筑中国格局的人物致敬

合生·霄云路8号，向“十一五”的风云人物致敬，驻足“十二五”开端，
我们与您共同憧憬中国未来！

2009-2010 领衔北京高端公寓市场
首批层峰业主即将入住　530m² 楼王载誉热销中

2011年，北京燕莎使馆区，合生·霄云路8号于40万平米私家森林中建构世界级生活，
从圆明园皇家园林、ART DECO风格建筑，
到大宅空间设计，以中西合璧呼应大国精神，以生活高度致敬当代层峰！

世界级华宅的中国样板

No.8 Royal Park
合生·霄雲路8號

VIP: 8610 - 8433 8888
http://www.8royalpark.com

投资商：合生创展集团有限公司　项目地址：中国·北京·朝阳区霄云路8号　广告全案：東方博文广告
INVERSTOR:Hopson Development(Group)Co.,Ltd.　ADD:8 Xiaoyun Road,Chaoyang District,Beijing,China、MC&DIOR ADVERTISING

本广告所有图文仅作说明使用，不作为合同要约，最终解释权归开发商所有　京房售证字(2008)414号

“一房多证”悲喜剧：躲过初一，躲不过十五

本报记者 胡芳洁 北京报道

2006年以后,有开发商为了逃避“90/70”政策,将一些户型较大的房屋设计成由多个房产证组合而成出售。这些房屋的购买者，恐怕没有料到,几年后,会出现“限购令”,而“一房多证”的房屋正中“限购令”的枪口,限购令不断升级,“一房多证” 的买房人,不得不面临上一轮调控所带来的后遗症。

困境

限购令，一般涉及两方面的限制:一是购房人的身份,即是外地户籍还是本地户籍;二是买房人所持房屋的多少,“一房多证”房屋,正好直接关乎这一点。

以北京为例，北京户籍家庭,不能购买第三套房，外地户籍家庭,不能购买第二套房。“一房多证”房屋尽管实质上只是一套房,但因为登记了多个房产证，则被认定持有多套房,持有人因此丧失了再买房的资格;如果要购买这样的房子,意味着购买者是购买多套住房,买房人可能也因为超出购买套数,而无法购买。

石先生就亲身经历了“一房多证”在北京两轮限购令下的尴尬局面。

2010年初,石先生一家打算买一套高端住房,改善居住条件,经过一轮比较,看中了位于国家森林公园附近的万达大湖公馆的一套215平方米的房屋,总价700多万元。

石先生定下来要买这套房时,已经到了2010年4月。他发现，这套200多平方米的房屋，竟然由三个房产证组成,大卧室、客厅、厨房和小卧室,分别属于三个不同的房产证。

当时还没有任何限购政策,多个房产证对这笔交易并没有影响,石先生打算筹钱支付一部分房款,剩余房款采用银行按揭贷款。

然而,交易还没有完成,时间很快就到了五一。2010年5月1日之后,北京楼市调控细则出台,限购令也随之而来，石先生名下本来就有房,一下子购入三个房产证,政策已不允许。根据当时的限购政策,本地人和外地人,只能新购买一套房。

因为石先生一家看中了这套房,打算在此居住,并不打算放弃,但眼下购买已成问题,后来,石先生决定采用三个房产证由家里不同的人认购的方式来买这套房,即自己认购其中一个房产证,父母认购一个,妹妹认购一个。

购买资格的问题解决了,但是银行贷款出了问题,当时银行表示这套房子的产权特殊,无法放贷款。石先生接下来只得筹全款来购买。

石先生名下本来就有多套房产,他出售了一套房屋,获得房款400多万元，这套房他一直在挂牌出售,作为筹集资金的一部分;因为申请不到银行按揭贷款,于是向银行抵押了另一套房,获得抵押贷款200多万元。

等石先生筹集到这些资金,已经到了2010年12月。直到今年1月20日左右,才完成了过户,从4月份确定买房,这笔交易花了近9个月的时间。

而到了现在，新的限购令已出台,像石先生这样的情况,购买这种“一房三证”的房屋变得更为困难,因为当初帮石先生认购另外两个房产证的父母和妹妹，都是外地户籍,去年外地户籍只需要提供一年以上的纳税或社保证明,今年则变为五年。

石先生的执着,只是特例。

据了解,万达大湖公馆项目总共有500多套房子,都是大户型,其中160多平方米一居、180多平方米两居和300多平方米三居等户型,是一个房产证,占大湖公馆所有房源20%左右;除此之外,以200多平方米三居为主,多为三个房产证,占总房源的80%左右。

该区域内一家我爱我家的门店经理告诉记者,大湖公馆有三个房产证的二手房，基本上没有成交量,可以说处于真空状态。

“万达大湖公馆的房产证,是去年五一之后才开始下来的，五一之后,交易已经受到限购令的影响。有三个房产证的房子，从去年到今年,根本就没有成交量,只有一些租赁的业务。”这位门店经理说。

上述石先生费尽九牛二虎之力的成功购买,绝对是此类房源交易的特例。

由于没有二手房成交量,这也影响了万达大湖公馆的价格。大湖公馆是万达集团在北京打造的第一个高端住宅项目，位于国家森林公园北

> “一房多证”已经成为历史遗留的产物，而这些房屋的个人持有者或者投资者，则必须面对产权将一直分裂存在的客观事实

端，并且有北京较少见的湖泊景观。2007年9月开盘销售，均价约2万元/平方米,目前,该项目二手房价格3万多元/平方米。在其周边,开盘时间比大湖公馆早6年的普通住宅项目万科星园,目前的二手房价格也是3万多元/平方米。

在2010年初，曾有业主在大湖公馆业主论坛里抱怨“望京的楼面地价都已经2.8万元/平方米了,大湖的业主报价才不到2.8万元/平方米。”

“众所周知的原因,大湖价格一直上不去,就是因为房本的原因。而且,没有成交量,价格就没有意义。”一位该区域的中介经纪人表示。

政策与对策

因为买卖需求的存在,人们总是会尽量寻找变通的办法。

在北京,一房多证的现象,除万达大湖公馆外,远洋万和城也是一个比较典型的例子。但记者调查发现,远洋万和城的交易市场受到的影响,则相对较小。

据了解,远洋万和城“一房多证”的房屋，主要在B区168平方米户型、175平方米户型上,这些房屋由两个房产证组成，总套数为300—400套。其余600多套房屋,有90平方米以内的,有200多平方米的,则是正常的一房一证。

该区域一家中介门店经理告诉记者,该社区比较成熟,二手房屋的需求量较大，因为主要是改善性需求,所以这类“一房两证”户型的房屋,又成为二手房交易中最为热门的户型之一。这位经理表示,“一房两证”对远洋万和城的二手房交易并没有带来很大影响，与大湖公馆相比,该项目只有两个房产证,可操作的空间更大。

这位门店经理告诉记者,2011年以来,该门店就成交了三套远洋万和城的“一房两证”房屋。

一套成交在2月17日北京新限购令之前,全款支付,买家是一位山西的煤老板,孩子在北京上学,两个房产证,分别登记在煤老板自己和孩子的名下。

还有两套，成交在2月17日新限购令之后。一位买家是北京一所大学的教授,北京户口,名下没有房产,两个房产证都登记在其名下,因为根据新的限购令,北京户籍不能购买第三套房,但可以购买第二套房;另一个买家也是北京人,名下有一套小户型,这套房子一直在挂牌出售,本月19号小房子卖出去了,20号就交了远洋万和城这套房子的定金,因为其名下已没有房产,于是两个房产证都记在其名下。

“一直以来,这里的房子根本不愁卖,处于供不应求的状态。”这位经理表示,而至于一房两证面临的限购问题，只要找到符合条件的个人,或者和父母、兄弟姐妹一起认购,就能解决。

随后,本报记者电话咨询了工商银行朝阳区个人房贷部门,该部门表示:一房两证的房屋,可以申请银行贷款,只要购买人满足资格,可以分两次做、按两个房产证来办贷款。

北京中原地产市场总监张大伟表示,一房两证的房源,在市场上占的比例非常小,可能连1%都不到,只有“90/70”政策出来以后,风头上的几个项目执行了该政策,才出现开发商“一房多证”规避政策限制的做法,实际上“90/70”政策直到现在还存在,但是后来就没有认真执行了。

“90/70”政策演变至今,也映射了调控政策的尴尬,不执行该政策的房屋,已经相安无事,“一房多证”已经成为历史遗留的产物,而这些房屋的个人持有者或者投资者,则必须面对产权将一直分裂存在的客观事实。

至于此类房屋，在之后的调控中,如房产税等,是否会出现新的状况,还不得而知。

限购令催热“商改住”

本报记者 周亚霖 北京报道

限购之下,谁有欢颜?

从“京十五条”发布到2月底,北京销售量前十五名，产权有40年或50年的商改住项目占据了十位。

“商改住”的项目多为商业用水、商业用电、无燃气、格局差,并不适合居住,限购反而给了这些原来处于劣势的擦边球项目可乘之机。

地产调控政策并未涉及对商业地产项目的限购和信贷约束,“我们也不能说买办公室的人就不准住在里面。”一位监管部门的人士说。

擦边球

因为商业项目可以申请贷款,而且不限购,在北京工作的江苏人刘平正在四处看房,准备近期再买一套。实际上刘平在北京已经有两套房子了。

2008年,刘平大学刚毕业,父母给出20万元帮他在北京某商业立项的小区买了一个30多平方米的小房子。房子里不通燃气,刘平就用电磁炉做饭,房子没有阳台,刘平就把衣服悬挂在屋里,下面用盆子接水。就这样,刘平稀里糊涂地在北京拥有了第一套房,“其实就是间宿舍”。到2010年11月，刘平想买个更大点的房子，在马甸看中一个80平方米的两居室。当时北京的银行开始提高二套房首付比例和贷款利率。刘平从父母那里得到了首付的支持,算了好几遍自己每月的开销,心想,生活可要节约点了,少买衣服、少在外面吃饭!

突然,喜从天降,中介告诉他,调控不涉及商业地产，刘平上回的那套房子性质上是商业，这次要在马甸买房子的贷款才是刘平的第一套房贷,可以享受首套房的首付和优惠利率。就这样,刘平又买了一套房。

2011年“京十五条”落地,中介致电刘平,如果想再买个房子,可以再买个酒店式公寓，还可以接着贷款,买上瘾的刘平觉得机会又来了。

和刘平一样在限购之下去买商业地产的人很多。按照亚豪地产为本报做的统计，自2月17日“京十五条”发布至2月28日,北京销售量排行前十五名中,40年或者50年产权的商业项目占据了十位。

一位操作过多个“商改住”项目的设计师向记者表示,这种项目只能当过渡性产品,采光面很有限,得房率低,户型小,公摊大,并不适合住,但开发商愿意做,因为拿商业用地和办公用地比拿住宅用地便宜很多,而通常售价也只是略低于住宅。

监管难题

监管部门三令五申禁止“商改住”,2010年就曾两次下文。

2010年5月19日，北京住建委下发“关于加强酒店类项目销售管理的通知”明确规定2010年5月31日后通过出让方式取得国有土地使用权的酒店类项目一律不得分层、分套(间）办理酒店类项目的测绘成果备案、预售许可和现房销售确认手续。

2010年11月,北京市住建委又发布了《关于加强已建成非住宅项目房屋分割登记管理有关问题的通知》，通知要求,非住宅项目应严格按规划批准的房屋设计用途进行经营和使用,禁止擅自分割。如果确实必须改变房屋平面布局的,也应在不改变房屋规划设计用途的前提下,由具有相应资质的设计单位重新出具设计施工图纸,并报施工图审查机构按照规定进行审核。按照通知要求，文件从2010年12月1日起正式实施。

从北京市住建委两次下文不难看出,监管层是禁止在商业、办公地块建住宅以及将商业和办公当住宅销售和使用的。

另据开发商和设计师透露,在实际的规划审批中,从去年开始,规划部门已经禁止开发商做LOFT。这种户型是开发商惯用的向天空“偷面积”的方式,过去对商业地块非常有利。商业办公立项的项目,做成小户型,一层变成两层,按照住宅一层1.5倍左右的价格来出售的居多。不准建LOFT户型，规划部门的本意是为了防止开发商“偷面积”,实际上却削弱了商住项目所谓的买一层送一层的优势。今年以来,已经很难在市面上看到有LOFT户型的新盘。

尽管如此,记者在采访中发现依然有打“擦边球”的商改住项目。

有一些商业地块是在2010年12月1日之后取得预售许可证的,譬如中建位于回龙观的琥珀天地,其取得预售许可证的时间是2011年1月15日,该项目土地用途和使用年限是办公50年;地下仓储50年;地下车库50年;商业40年。而批准预售部位是居住公共服务设施。实际上,这个项目的大部分购买者都是当住宅来使用。

多位设计师告诉记者,一般都不允许商业项目通燃气,水电是按商业用途计价。按照监管部门禁止“商改住”的政策精神,不通燃气的规范应该在2010年12月1日之后执行得更加严格。

但同样是中建的项目,玲珑山却能通然气。再如北京销售前三甲项目北京像素也很有意思。销售员口头承诺购房者说是民用水、民用电,还可以通燃气,却不同意写进合同里。在该项目的论坛里，一位买了北京像素的网友发帖说，现在销售接电话都不说能通民用水、电和燃气的事情,因为担心来电的人是记者。

参与过“商改住”项目的开发商告诉记者,要想通过审批,在样板房一定不做卫生间，文字材料里也不要出现公寓等给人感觉像住宅的东西，一定要低调,不能大张旗鼓地卖。

相关监管部门的人士也和记者私下表示,去年5月下文之后,酒店立项的项目已禁止分割出让,但办公立项的项目约束起来却很难。写字楼本来就是一间一间的,别人买的是间办公室,开发商申报的材料和销售都是写字楼的，但人却住在里面了,你怎么去约束?

一位设计师告诉记者,如果开发商能将这种小公寓阳台分出一部分做厨房,把燃气管道挪到阳台,接驳燃气就能通过消防这一关。在住建委和规划部门的规范中,也只是规定要符合消防规范,没有硬性规定说不准通燃气。因为酒店或者商业也可能要用燃气,所以一些项目能通燃气也有这个方面的原因。

扛不住了 房企并购两月20起

本报记者 陈文雅 北京报道

“我们去年所做的并购贷款里面，十个有八个是房地产。”3月2日，一位在商业银行投行部门工作的人士透露。这些并购案例主要的形式就是“为了一块地去收购一个项目公司”。

在整个2010年,全国并购市场中最火热的就属房地产业了。从2010年4月开始,针对房地产业的宏观调控政策不断出台，六次上调存款准备金率,三次加息,事实上,资金实力薄弱的房地产公司已濒临破产，成为一些资本实力雄厚的房地产企业并购的对象。根据创业投资与私募股权研究机构清科研究中心统计,2010年房地产行业完成的并购交易数量为84起,是所有行业中最高的,并购交易金额达到25.82亿美元。

进入2011年,房地产业并购的势头没有减缓,2011年1–2月,来自房地产业的并购案例达到20起,仍为所有行业中宗数最多，并购金额约11.2亿美元。

> 从2010年4月开始，针对房地产业的宏观调控政策不断出台，资金实力薄弱的房地产公司已濒临破产，成为一些资本实力雄厚的房地产企业并购的对象

在所有的并购案例中，冠城大通股份有限公司并购北京海开房地产集团公司(以下简称“北京海开”)下属北京海淀科技园建设股份有限公司21%股份的案例颇引人注目。

2010年12月16日至2011年1月13日，北京海开在北京产权交易所挂牌出让其所持有的海科建9%股权，及其下属北京市海淀区商业设施建设经营公司(以下简称“海商公司”)所持有的海科建12%股权。2011年1月19日，冠城大通以约3.1亿元价格受让海科建21%股权,交易完成后，受让方共持有海科建49%股权,成为其第一大股东。此外,北京海淀区国有资产投资经营公司和北京科技园建设股份有限公司,分别持有海科建31%及20%股权。

海科建旗下拥有百旺·杏林湾和百旺新城两个房地产项目共计80万平方米的二级开发权及百旺新城三区部分一级开发权。

申银万国、德邦证券等证券公司的上市公司研究分析师均认为:“这个并购价格偏低，大约10年前拿到的地，总资产和净资产评估增值率分别仅为35.6%和52%。”分析师认为，此次收购主要价值在于海科建拥有的两个房地产项目的土地资产，以收购价格估算每平方米土地成本约2500元，而百旺·杏林湾的商品房价格已经达到2.3万元/平方米。分析师还预计,此次并购能给冠城大通带来10亿元以上的净利润。

冠城大通何以以较低的价格收购北京海淀区后山地区这两块地处上风上水的项目呢?

事实上,冠城大通自2007年便开始酝酿对海科建的控股性并购。2007年5月,冠城大通完成了对海科建的初次并购，并购完成后冠城大通对海科建持股28%。但冠城大通对这一持股比例尚不满足，该公司决策层希望通过并购实现其对海科建的控股权。在2011年,这一漫长的并购行动终于付诸现实。

冠城大通和北京海开的最早接触可以回溯到2004年以前。海开的前身为成立于1981年的海开房地产开发集团公司。在上世纪八十年代，北京城八区均成立了区属的房地产开发公司，主要业务以旧城改造为主，海开便是海淀区政府成立的区属公司。公司成立后开发了知春大厦、海淀新技术产业大厦等中关村及周边地区写字楼，以及魏公村小区等多处社区。

海开作为海淀区“地王”的辉煌历史，随着房地产业市场化发展而日薄西山,上世纪90年代后期及新世纪，海淀区的大部分新增土地储备被北京科技园建设股份公司、中关村建设及海淀科技园建设股份有限公司取得。

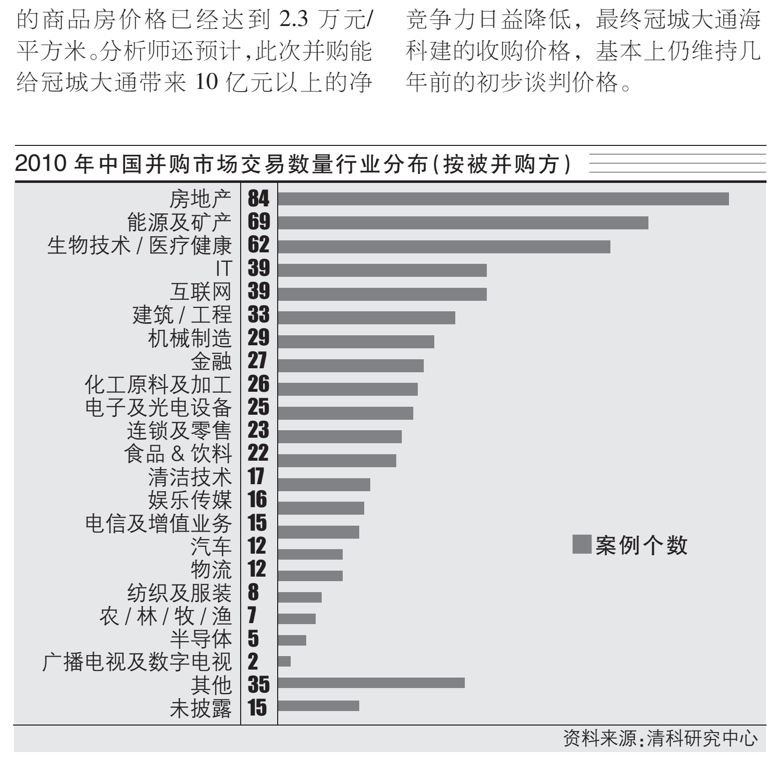
由于体制原因，海开为海淀区财政作出的贡献越来越小，债务包袱却越来越沉重。以海开下属海科建公司为例,根据2007年收购时的统计数据,海科建2007年一季度末的资产负债率和净负债率分别高达90%和492%。在海开公司部分房地产项目开发过程中，先后出现了与北京港联装饰工程有限公司、北京华祥建业建筑材料有限公司、北京农村商业银行股份有限公司玉渊潭支行等的债务纠纷，并因此影响了部分项目的开发进度。

2002年1月，海开房地产开发集团公司进行股份制改造,引入海淀区圆明园农工商公司、香江国际发展有限公司、中坤科工贸集团等另外5家股东,共同组建了北京海开房地产股份有限公司,海开房地产开发集团公司为新公司的大股东,持有约70%的股份。最初,海淀区政府酝酿将海开股份在国内A股上市,其后未能实现,于是转而筹划卖掉海开。

在2004年前后,尽管一度传闻万科、鲁能等公司均有意向收购海开,但万科后来转而收购了果断剥离不良债务，仅将优质资产转让的朝开。与鲁能的并购谈判也陷入僵局。多次谈判未果,也使得海开上百万平方米土地储备没能及时开发,错过了前几年房地产业发展的最好时机。

2004年,冠城旗下在香港的上市公司中国海淀已与海开签订了股权转让协议，但由于境外注册的公司不能参与国内土地一级开发,导致股权转让未能生效。其后,冠城改为以国内上市公司冠城大通名义进行收购,终于于2007年完成了第一次收购，而第二次的控股性收购又历时三年半才得以完成。2008年,房地产业又持续经历宏观调控,对房企资金要求越来越高，海开始终未拿新的项目，在房地产市场上的竞争力日益降低，最终冠城大通海科建的收购价格，基本上仍维持几年前的初步谈判价格。

2010年中国并购市场交易数量行业分布(按被并购方)



资料来源:清科研究中心

经济观察报
The Economic Observer



海上世界－打造城市综合体“浪漫传奇”

再造蛇口的“海上世界”

2010 年 8 月 25 日，深圳市“五个领域六十大项目开工仪式”在深圳蛇口启动。深圳市委书记王荣亲自拉开了总投资 1053 亿元深圳城市更新改造的工程动工的序幕。

30 年特区沧海桑田，深圳选择蛇口启动城市更新的序幕似乎颇有用意。蛇口与招商局在改革开放最前沿亦行走三十年。如今，在区域产业转型、区域合作寻找新的经济增长点，以至于深圳需要新的建筑来承载新的城市内容时，招商和蛇口又一次站在了前沿。

如今新一轮的改造一如特区创建之初的当年。但蛇口与招商局的所承担的历史使命已全然不同。他们承担的是深圳这个城市的新未来。蛇口谋划的是一个投资超过 600 亿元的蛇口新蓝图，其以海上世界为核心，一个新的国际化，多功能的城市社区将呈现出新蛇口。



海上世界商业广场规划图

三十年海上世界

深圳人很难清楚的描述对于海上世界的感情，这里曾经是深圳的窗口。

1983 年，“明华”轮来到蛇口海岸，停泊在蛇口五湾，深圳第一批建设工人们开挖了一条一公里的航道，将“明华”轮引入蛇口六湾。而后停泊在蛇口六湾的“明华”轮成为深圳建市以来的第一座海上旅游中心。

1984 年 1 月 26 日，几乎是作为对蛇口五年改革开放成绩的检阅，邓小平同志下榻“明华”轮，并题词“海上世界”。由此，“海上世界”人潮涌动，其敲开了改革开放中国人不但要工作，而且要娱乐的新生活，亦成为深圳作为改革开放窗口“新旅游”创始者，但观瞻特区改革的内地游客，均以上“海上世界”为荣。

斯宾格勒说：“历史是个性的表达。”而建筑所承载的历史，则为城市个性的表达。

“‘海上世界’是有历史的，她代表着特区改革开放的历史，代表着特区 20–30 年的变迁。”招商地产总经理贺建亚说。

并非仅仅如此，“海上世界”还代表着深圳人观念的转变，意味着作为蛇口建设者招商地产在建筑观念层面的更新与转变。

上世纪 80 年代，“海上世界”命运转辗，深圳新建主题公园及游乐场所一个接着一个，而“海上世界”却因为设施陈旧，配套缺乏更新而逐渐沦落。至 1998 年 12 月，“海上世界”闭门谢客。

2001 年 2 月，海上世界的重建被提上了议事日程。新的规划强调陆地建筑与“明华”轮的相互配合，构成深圳国际化的风情娱乐区。陆地项目即后来人们看到的海上世界广场，包括船前下沉广场，中心广场和太子广场，构成一个休闲商业街区。而“明华”轮内部作了较大改造，1 至 9 层全部打通，最顶层盖上玻璃天花板，形成一个阳光中庭，总建筑面积 1.78 万平方米，内有酒店、桑拿、餐饮、大型主题酒吧、健身会所、红酒雪茄屋等。

2003 年 12 月 24 日，海上世界中心广场先期建成开业，2005 年 12 月 16 日，鸿隆明华轮酒店建成开业。

当“海上世界”完成二次变身的时候，其已经成为国际化深圳的代表性建筑，成为深圳国际化的象征。

然而，或许承载历史者，原本责任重大，且往往命运多桀。2007 年 6 月 10 日凌晨，深圳大南山泥石流冲毁了地下广场 25 家商铺，积水最深处达 4 米，海上世界下沉广场部分商铺从此不再开门。

决策层开始重新思考“海上世界”片区的长远规划与发展。全新的蛇口概念中，海上世界所描绘的是一个现代化国际性城市的未来。

粤港澳合作的核心区域

在招商看来，蛇口乃至于“海上世界”在三十年改革当中标记的历史符号毕竟是为过去。未来的蛇口与海上世界面对的是国际化的珠三角与粤港澳国际都市圈。

事实上，蛇口再造与“海上世界”的重生并非是深圳市和招商自身要求，放在历史起点的大背景下，整装待发的粤港澳合作蓝图将蛇口和海上世界放在了整个粤港澳合作的核心区域。

深港轻轨将经过蛇口，并通过地铁与深圳市区无缝连接，这里是港深水路客运枢纽，整个珠三角轻轨网、高速铁路网、以及高速公路网在这里将香港与整个珠三角链接起来。

“这里将是珠三角乃至于粤港澳合作的水陆交通枢纽，即便站在航空运输的角度，未来海上世界到达香港新机场、广州白云机场和珠海机场的距离几乎相等，更毋庸说深圳机场。”贺建亚说。

“站在未来粤港合作的角度，如果我们把整个香港看成是港岛，广深珠三角区域看成是九龙和新界，那么海上世界现在所占据的区域就是尖沙咀的核心。”贺建亚说“未来的海上世界，是一个类似于香港海港城一样的城市综合体，对内，能形成完整的业态循环，对外，能通过未来联通珠三角和港澳地区的交通，辐射到整个珠三角和港澳区域。”

在贺建亚看来，海上世界于未来珠三角以及粤港澳合作的意义在于，其能够将水路客运、陆路交通承接起来，加之处于多个国际性机场的圆心，因此海上世界注定将会成为粤港澳合作的核心区域，且为交通枢纽。



海上世界主题商业街

如此的空间定位，使得海上世界的未来将是多功能的，其不仅仅面对的是深圳，更多的面对的可能是整个粤港澳地区。

“这是历史的使命，整个区域对于‘海上世界’这样建筑群的功能要求是全然不同的，我们再也不可能着重于他的旅游功能，而应该是能够聚集整个珠三角业态的国际化居住与商业区。”贺建亚说。他认为正是粤港澳合作的前景，以及海上世界本身的历史资源与自然资源优势，会让海上世界成为整个粤港澳合作过程中的焦点区域，此种焦点不仅是为商务和产业提供聚集之地。

“海上世界注定是一个多功能的综合体。旅游功能、居住功能和商务功能要在这里共存。这里可以成为企业的总部，也可以成为忙碌于粤港澳之间的人们的休憩和休闲娱乐的场所，更多的人到海上世界不再是为了旅游，为了瞻仰历史，而是在这里生活、工作和居住。”贺建亚说。

但并非仅仅如此，在招商看来，今天以国际化为注脚的蛇口，未来其国际化的深度和内涵也会改变，蛇口将不仅仅是国际化的蛇口，而是面对世界的窗口。

“随着粤港澳合作以及珠三角产业转型，珠三角会有一个国际化的进程，他们将在金融业以及现代服务业层面更多地与国际接轨，这就意味着，未来的蛇口的国际化不仅仅是有多少国际人士在这里居住，而是作为深圳和珠三角的窗口，转变成为真正国际化的蛇口。”贺建亚说。

因此，国际化的社区功能要求海上世界有新的定位。

“招商经营蛇口三十年，有运作蛇口国际化社区的经验，但是未来，我们将在更多的功能上提供国际化思考。”贺建亚说，“我们希望这里成为深圳乃至整个珠江三角洲国际化的窗口。”

新生：海边的城市综合体

“一是深圳产业转型的机遇、深圳整体城市更新的命题被提上日程；二是海上世界曾经是深圳的名片未来还应该是名片；三是，未来粤港澳合作的中心将是蛇口，海上世界有产业集聚的优势。”作为老招商人，与蛇口和招商局共同成长的现任招商地产总经理如是描述海上世界面临的机遇。

在贺建亚看来，“海上世界”的转型，应该是深圳城市转型，乃至于整个珠三角区域城市转型的代表。

蛇口转型，已然是不争的事实。2010 年 7 月 6 日，时任招商局集团总裁、现任招商局集团董事长傅育宁在市民大厦与深圳市领导王荣、许勤等座谈。傅育宁说，过去 30 年，招商局投资开发蛇口，累计投资逾 600 亿元，上缴各项税收 900 多亿元。招商局和深圳在诸多产业、项目上实现了共赢发展。未来 5 年，招商局将在深再投资 600 亿元，再造一个蛇口。而“海上世界”的再度转身占据了招商局规划中的蛇口再造投资规模中的 1/4。

“深圳会成为未来珠三角城市升级的排头兵，蛇口是深圳城市升级的排头兵，这个排头兵的标志，就是海上世界。她将是招商局三十年开发蛇口的集大成之作。”贺建亚说。

在贺建亚的描述当中，未来的海上世界亲水，是海边的城市综合体；她是国际化的社区，是深圳国际化的象征；她是绿色的，是一个代表着绿色经济的生态社区。

未来五年，海上世界国际商业街区将在现有基础上增加 70 万平米新建项目。其中商业设施面积约 40 万平方米，住宅楼面积约 28 万平方米，高端酒店式公寓面积 3 万多平方米。此其中，包括：具有地标意义的招商局广场、金融中心二期、太子广场等 3 个甲级写字楼项目，高端酒店式公寓及高级住宅项目，艺术文化博物馆，电影城，五星级酒店（希尔顿酒店）及海上世界环船商业广场项目等。

当然除写字楼裙楼商业设施外，招商地产还将沿“明华轮”布置开放型的特色商业——海上世界广场包括中心广场、船前广场、明华轮、船尾广场和船后广场，总商业面积约为 9 万平米，设计上将突出建筑与景观的融合，与地铁无缝链接。打造体验式、休憩式国际滨海休闲街区。

“海上世界新规划所面临的问题第一是业态；第二是建筑本身。”贺建亚说。“深圳临海，但市民的日常生活却与海有距离，海上世界作为深圳滨海长廊的起点，直接就有亲水休闲带。”

目前海上世界的部分项目已于今年 8 月 25 日起陆续开工建设，2012 年以后陆续竣工，2015 年左右全部完工。全面再造的海上世界，将聚集世界各国风味美食、酒吧、精品以及各种新型娱乐场，成为一个集餐饮、娱乐、休闲、购物、酒店、办公、艺术、度假、休闲于一体的海滨游憩及商业街区。

“这是一个海边的城市综合体，有丰富的业态。是一个国际化的社区。作为城市客厅，海上世界与深圳其他片区的不同之处：一方面与中心区一些封闭的商业场所相比，海上世界开放、休闲，让人精神舒缓；另一方面与旅游景区相比，海上世界是一个成熟的综合体片区，现有的居住、办公和商业氛围已相当成熟，新增的滨海休闲、娱乐和特色国际餐饮将使这个区域的组成部分更加丰富，参与者的体验更精彩。”贺建亚表示。在贺建亚看来，今天的深圳的综合体，要么缺乏旅游功能，而旅游区的综合体则过于突出旅游功能，招商想要的是既可以让人生活，又能吸引人来旅游的社区。

事实上，招商对海上世界改造过程中社区与城市观念的变化，本身是深圳改革开放思想层面延展之后在城市的反应。

“海上世界的未来，正是一个真正有机运转的城市综合体。”贺建亚说。在他看来，海上世界是深圳特区的一个精神符号。这就是新三十年深圳大步前行的号角选择在海上世界吹响的原由。海上世界的精神不曾变化，深圳改革的精神要继承发扬。

回顾海上世界的历史，你可以找到深圳这座城市的精神，一是开放创新，一是国际化。

观察家 Observer
编辑:林密 E-mail:linmi@eeo.com.cn 美编:赵刈 2011.3.7

关于改革的五种说法

——胡德平谈《中国为什么要改革——思忆父亲胡耀邦》

本报记者 杜然 北京报道

胡耀邦之子胡德平撰写的《中国为什么要改革——思忆父亲胡耀邦》一书,经新闻出版署、中央党史研究室批准,已由人民出版社出版。本报采访了胡德平同志。

“太平盛世”的说法不靠谱

经济观察报:请介绍一下这本书的写作情况。

胡德平:这本书的写作历时三年。主要内容都是2008年之后写的,介绍了当年的改革思想,政策措施出台的前后经过,以及父亲关于就业、住宅、城市建设和消费等重大民生问题的见解与思考。现在发现,书中的内容很适合当前的改革形势。

我是学历史的。史学一定要有史料,如此才能形成历史的史观、史论,有了史论,才有史评,对历史观做分析、做评价、做各种研究。有了史观、史论、史评,才有史学。我们改革开放三十多年来,历史研究、群众评论、国内外学者分析,形成了研究改革开放史的热潮。因为中国在这三十多年来的发展变化太大了。

经济观察报:这本书的名字有什么特别的含义吗?

胡德平:这本书的题目叫《中国为什么要改革——思忆父亲胡耀邦》,它包含三个方面的问题:一个是为什么要改革,第二个是改革应该怎么改,第三个是对三十多年来的改革现状如何评价。这三个问题,或多或少存在于中国人头脑中,所有人都会思考这三个问题。

对30年来的改革要如何评价呢?确实,30年过去了,这是一个什么概念?中共成立到共和国建立是28年的时间,而改革30年过去了,我觉得大家应该对这30年进行一个总结,这是很宝贵的财富。

其实姓资姓社的问题,直到今天也没有彻底解决。在实践上、在理论上、在我们每个人的心中,这个问题真的彻底解决了吗?我觉得对这个问题的研究,如何区别资还是社,如何辩证地分析,都没有搞清楚。以原来的标准套现在的问题是不行的。我经常听到农民、私营企业面对一项新政策时,说吃了一颗定心丸,但在我看来,很多人其实直到现在,也没有最终的安下心来搞工作、搞建设。

对现状的评价,分歧比较大。有的人把改革开放之后今天的中国以“太平盛世”来概括。这种说法出现在我们的主流媒体上,包括一些中央媒体,但对于这个评价我是不赞成的。其实不是我这么说,我们的党中央也多次说,现在既是一个发展的战略机遇期,也是矛盾的突发期,而且有些矛盾还是很尖锐的,牵扯的面也是很大的。我觉得“太平盛世”的说法言之过早,掩盖了存在的问题。我们现在还需要忧患意识,还需要继续推进改革。我们遇到的问题还是很大的,中央反反复复地强调,我们处在改革的攻坚阶段,进入了“深水期”。另外一个极端的看法,也是极少数人的看法,就是现在的中国是有史以来5000年最黑暗的时期。我当然也不同意这个看法。

“没有文革就没有改革”的说法太过绝对化

经济观察报:改革的初衷是什么?党内什么时候开始萌发的改革思想?



作者:胡德平 / 著
出版社:人民出版社
出版时间:2011-1-1

胡德平:中国为什么要改革?我只能从我的角度,以及从胡耀邦的思想、观点是怎么形成的,他对改革开放是怎么看的,我以他这个人物为核心,把有关的讲话、日记、资料整理出来。他自己也说过,他是在一个特殊的时期走上一个特殊岗位上的过渡性的人物。这个过渡性人物是有局限性的,他自己也承认这点。在他进入中国领导岗位后,觉得中国不能走前苏联、东欧的老路。我觉得这个思想在党内一部分人当中,是有基础的。这一部分人是多大一个比例,我不敢说;但在中国共产党内,确实是有这么一批人持这种观点。

这些同志身上的可贵之处在于,他们经常思考历史,经常把工作和人民的实际要求结合起来看问题。比如说我们的革命道路就和苏联不同,我们有十几二十多年的农村包围城市——这样一条特殊的道路。胡耀邦虽然没有上过井冈山,但他是在湘赣根据地——就在井冈山的旁边,以后才去的中央苏区。那几年的生活,反倒使他从一开始就走上了一条与苏联和其他前社会主义国家所不同的革命道路。

另外,在延安时期,他又参加过整风,整风是我们党内总结经验教训、提高思想意识的过程。但后来也出现了偏差,我们有些批判,比如审干、抢救干部、抢救批判,有些做法是不对的,学苏联的手段、苏联的肃反、苏联的专政,出现了许多冤假错案。虽然不是所有人,但党内已经有人开始对这个问题进行思考,批判教条主义。

建国之后,苏联的二十大公开批判斯大林,党内一些人的思考更加深化了。毛泽东的《论十大关系》,他说重工业和轻工业、农业的关系,就已经和苏联的道路不同了;发展沿海工业和内地工业的关系,就已经和计划经济不同了。当时的马林科夫和赫鲁晓夫他们要改苏联的体制,也是从发展农业、发展生活出发,苏联本身对当时斯大林体制也是有不同看法的。我就记得我在上小学的时候,和父亲一起散步,他说,计划就是法律,这个对吗?计划就不能改了?计划就可以不顾实际?计划到底是谁的计划?是谁定的?就这么神圣?我记得特别清楚。

在当时共产党内,已经有这么一部分人表示,不能走苏联的道路。苏联的未必适合我们,尽管在一开始,思考的力度还不够。胡耀邦在九大给毛泽东写信,他写,我对您说的阶级斗争长期性不理解,但还想对经济建设建言。中国不想走前社会主义国家苏联的道路,这是中国共产党很宝贵的一笔财富。我们是有预见性的。我们确实是为中国人民来考虑问题的,而不是教条主义,是要对人民负责的,我觉得胡耀邦是这批人当中的一个代表。当然为此付出代价的,不仅是我党的领导人,还有普通人,比如温州永嘉县委书记李云河五十年代就不赞成合作化、不赞成人民公社,还有陕西户县的杨为民,我觉得他谈得比我们很多中央领导人还要深刻,我觉得这不是偶然的。“文革”之后,党中央才决定改革,但是“没有文革就没有改革”的说法绝对化,之前的种种思考是不能抹杀的。

“无产阶级专政”这个说法他很少用

经济观察报:你能概括一下胡耀邦同志的改革核心思想吗?

胡德平:他对深圳的题词从一个侧面反映了他的思路立场和方法论,这就是:特事特办,新事新办,立场不变,方法全新。这句话的意思是,只要是中国共产党的领导立场不变,是为了人民,为了人民利益,方法你可以全新,一切人类文明成果都可以继承学习,资本主义对生产力有好处,对社会文明进步有好处的,我们也可以学习。在抗日战争时期,当时的中国工农红军脱下了红军的服装,摘下了五角星,戴上青天白日的帽徽,穿上了国民党的衣服,成了国民革命军第八路军,也可以喊蒋委员长万岁,这都是方法问题。我们的红军本质立场不变。这个题词反映了他对改革的深入思考。要允


胡德平 本报资料室

许人民群众去闯,激发人民群众的主动性、积极性和创造性。我们的改革,如果不讲立场,方法又不择手段,那就糟糕了。比如一些强拆,造成多少群体性事件。

经济观察报:胡耀邦同志怎么看改革要如何改的问题?

胡德平:很多党内同志也有这样的思考,就是要坚决改掉高度集中的计划经济体制,胡耀邦的说法是,要改变高度集权的计划经济体制,这个不光是集中的问题,是集权的问题。他说宋朝为什么这么弱,就是因为集权太厉害,每打一仗,前线指挥的将帅们都要先把布阵图画好送到朝廷,朝廷批准了才能打。我觉得他要改的,是高度集权的计划经济体制,要改的是以一大二公为标准衡量社会主义纯净度的社会主义体制。中国人民不能老吃大锅饭,国家干部职工不能一直端着铁饭碗,同时这并不是改变人民当家作主的主人翁地位,这就要讲到民主与法制。他总是把民主跟法制放在一起,他很少讲无产阶级专政。我们已经是一个执政党了,要对全民负责,全民的利益你都要保证。我记得在1986年的时候他就说到社会保障问题,提出:不要铁饭碗大锅饭,但养老医疗这些社会保障还是要有。我觉得我们应该对这届中央领导为民、爱民、亲民表示支持。尤其是这两年,社会保障的力度加大了。少有所学,老有所养,病有所医,住有所居,这一届政府提出这个非常好,改革得有进攻有防守,老进攻,大家都没保证,改革也进行不下去。医保三险教育卫生,完全市场化也不行。

关于政治体制改革的问题,我是这么看的:不管政治体制改革什么时候改、怎么改,现在先姑且不论,这个的确要有很好的时机,要很好的抓住问题,但这个决心一定要有

“小产权”的说法有政治问题

经济观察报:能不能谈谈政治体制改革问题?

胡德平:关于政治体制改革的问题,我是这么看的:不管政治体制改革什么时候改、怎么改,现在先姑且不论,这个的确要有很好的时机,要很好的抓住问题,但这个决心一定要有。1980年中央领导邓小平就提出政治改革,我们每次的党代表大会对这个问题也没有回避;不要一谈政治体制改革,就是三权分立,多党制,我觉得这是一种误导。

大家都关心房地产的问题,其实这就是一个政治体制改革问题。房地产的问题,确实是供需矛盾很大,土地供应紧张。这似乎是个经济问题,但它也是一个政治问题。北京市的发展已经包括了很多城中村城郊村,原来只有70平方公里,现在好几百平方公里了吧,老北京变成新北京,把很多村庄都包括进来了,比如十八里店,我们在北大四清的时候,那会儿是乡村,现在是亦庄开放区。据统计,北京城区有40万套是小产权房。按照一套住一家三口,这就是120万人,这些小产权房都是不合法的,因为他建设在集体所有土地上,你没有变成国有土地,就是不合法,你说这是不是一个政治问题?

据清华大学蔡继明教授统计,现在国内的小产权房面积达到66亿平方米,居住着8000多万人,他们住在小产权房里面,不受法律保护,不能买卖,你说,问题出在哪儿?集体土地所有权和全民土地所有权不平等。宪法说公有财产是神圣不可侵犯的,既包括国有财产,也包括集体财产,你不能说国有财产是神圣不可侵犯的,集体财产就是可以随时变化的。这难道不是一个政治问题吗?集体所有制也好,全民所有制也好,都是市场的主体,这个你公平吗?我们说规范公权,保护私权,两个公有制你都不公平,你怎么能保护私有财产呢?怎么能保护我们的物权呢?

农村也有建设用地,为什么农村的建设用地非要变成国家建设用地才是合法的呢?这么一条政策和管理方法,就引起了土地财政不进入预算、强制拆迁,引来种种麻烦,现在这已经成为我们群体性矛盾最主要的一个问题了。这个牵扯到宪法,牵扯到公有制问题,你说这不是政治体制的问题?

我觉得像这些从经济问题上抽出来的政治体制改革,都是很现实的,都是和我们的民主与法制结合在一起的。我觉得你把这些人的小产权房解决了,就解决了很大的问题。胡耀邦说过,我们可以用集体所有制的方法,来搞我们的小城镇建设。

耀邦当年非常强调改革中人民群众的地位问题。八十年代的时候,社会各阶层都是改革的受益者,但随着改革三十年了,可能有些阶层现在在承受改革的成本,而有一些阶层现在在受益者中占了很大的比例。九十年代以来,某些方面政策配套到不到位,经济体制改革缺乏政治体制改革的配套。有些人说就业医疗住房是三座大山。

我同意这个说法:解放思想就是解放人

经济观察报:当年胡耀邦同志主持的真理标准大讨论是否有所针对?

胡德平:当时好不容易打倒了四人帮,怎么又来了两个凡是?真理标准的文章出来后,因为“文革”大家形成了思维定势,觉得这样一篇文章出来,一定是有针对性的,是影射什么,是在针对什么人。当时有人说是不是在反华国锋。当时我也问父亲,这是不是有所指。他说这没有什么所指,这就是一个理论问题。

组织真理标准的讨论,就是破除人们的精神枷锁。原来我们认为它只是一个思想解放运动,但一个朋友跟我说得特别好,说真理标准的大讨论背后还是解放人。如果思想受到束缚,这个人怎么解放呢?耀邦经常讲《法门寺》里,刘瑾让贾贵坐,贾贵说奴才是站惯了的。“文革”的时候,他引用过列宁的一篇文章,叫《纪念葛伊甸伯爵》:意识到自己的奴隶地位而与之作斗争的人,是革命者。意识不到自己的奴隶地位而过着默默无言,浑浑噩噩的奴隶生活的人,是十足的奴隶。津津乐道地赞赏美妙的奴隶生活并对和善的好心的主人感激不尽的人是奴才,是无耻之徒。

经济观察报:我们在改革开放的思想史梳理方面一直做得不够,对此你有什么建议?

胡德平:侯外庐先生写了大部头的《中国思想通史》,“文革”期间他给我说过这样一段话,他说:这部书的最大缺憾就是缺少对古代诸子经济思想史的整理和研究。我认为这是侯老长期思考后的箴言。离开经济基础来谈思想史,这是历史的偏差。十一届三中全会以来,我党的中心工作是经济建设,经济建设能够作为党的中心工作,仅此一点就有解放思想、解放人,要求变革上层建筑与之同步的意义。因此整理研究这一时期的思想史是时代赋予的课题。

最宝贵的是要有理论的指导,要有一个宏观的认识。政策方针最核心的东西,还是你的思想高度,你的概括能力,理论的厚度,如果没有一个理论,没有一个很高的理论层次,亿万人民群众参与的伟大变革势必就会走弯弯路。我觉得思想史不是发出唯心主义的预言,思想史如果真的能够研究透,反而是对这个时代最好的概括。

重读中日关系史：外交需要知识，未可迷信智慧

刘建平 / 文

在中国的政治外交话语中，常有“风云”乃至“风云变幻”之类极言世界政治动荡无常、难以捉摸的表达。从论者的叙事策略来看，无非要称颂伟人扭转乾坤、驾驭局面的宏大战略和非凡智慧；但由于这种神话修辞往往替代了事实关系的交待，乃成为美化秘密外交、宣传个人崇拜的政治传播，而不能对知识生产意义上的学术研究有所助益，结果造成无知与神秘的循环。

当然，在迷信政治学的词典里，知识无关紧要而领袖的智慧神话地位至尊。不过，处于当今传播全球化的技术环境，即使可以封锁“无政府主义”的“维基揭密”，却不可能阻止“民主主义”的他国解密，也难以控制“个人主义”的亲历回忆；所以，竞争机制不备、辩论过程缺失的秘密外交和迷信政治越来越被证明是时代错误。

作为一个政治共同体，基于历史的再研究，反省这种错误是国家能力成长的必要过程。困扰于现实中日关系的周期性恶化，如果我们实事求是地重读历史，也会发现所有貌似无解的难题都是伟人历史的遗产，甚至那时也不存在纵横捭阖于“国际风云变幻”而战无不胜的领袖智慧神话，倒是发生了由于知识欠缺的政治尊严挫折和国家利益损失。



1972 年，周恩来总理设宴招待访华的日本首相田中角荣　CFP/ 供图

> 战争责任问题的“历史认识”问题化和领土处分问题的“历史悬案”化造成了中日关系周期性恶化的结构性机制：只要日本政治家作出无“反省”言行，中日关系便受到“感情”伤害；只要日本把对钓鱼岛的实际控制公开化，中日关系便呈现敌对态势

从中日关系的“状态”史谈起

对于常以权威或主流姿态出现的论者而言，提出中日关系的“状态”概念或许是很肤浅的请教，眨眼间就会解下“战略互惠”、“和平友好”、“你中有我”、“相互依赖”、“饮水不忘掘井人”、“坏也坏不到哪里去”之类一大堆文不对题的裹脚布。这是粗枝大叶、懒于学习造成的思想荒废。

经济纽带不能用来评估国际关系状况，因为发达国家作为国际经济强势者总要千方百计实现商品和资本输出以赚取国外劳动力的剩余价值；如果遭到拒绝或欲求未满，过去是发动硬实力的帝国主义战争，现在则流行软实力即宣传“相互依赖”的全球化理论，更以配合同盟军事演习的巧实力为最时髦。

至于日本对中国的巧实力，就是一方面强化日美同盟遏制“威胁”，一方面主张“政治经济分离”原则的“战略互惠”，使得中国既要开放得“我中有你”，还要遭受海洋岛屿权益方面的剥夺性敌视和历史认识问题上的蔑视。而倘若中国因此实行政治抗议、贸易抵制，则被宣传为错上加错般的“外交强硬”、“经济威胁”，陷入了似乎只有任其摆布才能一贯正确的陷阱：不仅习惯性地表白“搁置争议”论、“不是威胁”论、“不谋求霸权”论，还要勉强扩大开放，加强商品采购和原料供给。

所以，套用“经济基础决定上层建筑论”理解国际关系，甚至生发出“坏也坏不到哪里去”之类的聊以自慰是颟顸的，不平等的经济关系将越发强化国际政治力学意义的不平衡。

也就是说，政治关系的相互理解、安全保障的相互尊重才是评价国际关系的根本价值尺度。从由于政治、安全关系发生抗议游行和民意调查高达八成的相互负面评价来看，所谓“中日友好”已经没有统计学支持而成为分不清楚想象与现实的哲学论。

至于“战略互惠”，本来是否定“友好论”而暗行“政治经济分离”、追求现实利益的日本规范，在钓鱼岛海域撞船事件后，两国首脑勉强见面确认要回到推进战略互惠关系的原点，但日美大规模联合军事演习的刀光剑影之下两名日本地方议员强行登岛，中国外交部再次抗议，“回到原点”论就又被打翻。总之，“战略互惠”也不是中日关系的实际“状态”。

为了准确理解中日关系的“状态”，需要学习历史。

日本发动侵华战争，中国政府于 1941 年宣战，1945 年日本投降，但 1951 年美国主导的旧金山和会排除中国，名义上由日本从“两个中国”选择其一议和，事实上是美国压迫日本与逃到台湾的“中华民国”在 1952 年缔结了《日华和约》。《日华和约》规定“战争状态”终止，日本坚持该条约“适用于现在在中华民国政府控制下或将来在其控制下之全部领土”，以战争受害主要在大陆的逻辑打掉国民党政府的战争赔偿要求。不过这并非对大陆新中国的尊重，而是一个巨大谎言故事的开始。

随着 1958 年大陆要求赔偿个案的出现，日本政府逐步改称《日华和约》适用于“包括中国本土全领域”，这样就能否认全中国的赔偿要求。所以，当 1972 年日本首相田中角荣率外交团队到北京谈判邦交正常化的时候，外务省条约局长一口回绝中国草案的“结束战争状态”、“放弃赔偿要求”等条款，理由是这些问题在《日华和约》中已经解决了；也就是说：且勿论“放弃赔偿要求”之“友好”，你们其实连“放弃”的资格都没有！

周恩来得到报告，亲自出马应战，怒斥道：我们不要日本人民负担赔偿，反而得到蒋介石说过不要赔偿这种“不领情”的对待，简直不能忍受，“是对我们的侮辱”！

然而，正如在两军阵前的谩骂不能代替厮杀一样，谈判桌上的愤怒也不敌对方逻辑的压力。日方辩称：《日华和约》系国会通过，日本政府若以无效视之必遭欺骗国民的骂名，所以中日联合声明不能有结束“战争状态”的条款，也不能出现赔偿要求之类的表述。僵持之下，中国方面根据周恩来的意见做出宣告“不正常状态”结束的让步，而日本则同意写上中国表示友好放弃战争赔偿要求。

这样，由于日本回避战争责任而以《日华和约》有效为前提对中国交涉，导致中日至今没有终结“战争状态”的法律文件，或者说中日两国并未在国际法意义上正式结束“战争状态”。而这种邦交“正常化”谈判结局，固然是日本方面谎言释约欺骗的成功，但也是中国方面徒有游戏文字之“智慧”而连《日华和约》这种公开情报也疏于研究之无知的证明。

中日关系的“真问题”

中日两国不能开诚布公地宣布“战争状态”结束，象征性地预示了围绕战争责任或“历史问题”斗争的长期化。这种“战争状态”残留是中国的中日关系“友好”论者很感陌生的，但日本学者清楚，称之为“战后尚未终结”。

因为对事实的糊涂，中国的“友好论”总是企图回避问题以求一团和气；而日本的“战后尚未终结论”虽然受到保守势力主流的排斥，但总还在坚持要求日本政府正视尚未清算的战争责任和纠正错误的历史认识。这是中日关系的“真问题”所在。

邦交正常化以来，导致中日关系周期性恶化的主要是参拜靖国神社、教科书修改、钓鱼岛争端等问题，前者被称为价值观性质的“历史问题”，后者被称为“利益”性质的领土纠纷。其实两者都可以称之为“历史问题”：一是由于美国为了冷战政治需要而庇护日本逃避战争责任造成的“历史认识”问题；一是由于美国私授日本对冲绳的“潜在主权”并强行把有争议的钓鱼岛交与日本“施政”，这种片面、非法的战败国领土处理给中日关系嵌入的主权冲突问题与日本帝国主义战争史具有连续性。

在 1970 年代初，中国内政混乱、外交荒废，认为田中角荣访华解决中日邦交正常化“有利于牵制美帝和打击苏修”，因此原则是“一切都好商量”、“决不让田中首相为难”。

这种把对日外交用于应对其他国际政治困难的“统一战线”智慧使得邦交正常化谈判脱离了战后中日关系本来的战争责任处理主题。中国方面仅仅交涉到日本对性质不明的“战争”作语焉不详的“反省”，至于钓鱼岛争议则是田中虽有提起但周恩来主张回避，从而使战后议和必须处理的战争责任问题和领土处分问题分别转化为“历史认识”问题和“历史悬案”问题。

战争责任问题的“历史认识”问题化和领土处分问题的“历史悬案”化造成了中日关系周期性恶化的结构性机制：只要日本政治家作出无“反省”言行，中日关系便受到“感情”伤害；只要日本把对钓鱼岛的实际控制公开化，中日关系便呈现敌对态势。总之，包括战争责任、领土处分等所有战后处理事项都在日本强势的压力下经“智慧”解决而暧昧化了。但这些问题在价值观和国家利益两个方面都延续着日本的帝国主义历史学，形成了日本继续蔑视、敌视中国的关系结构。

既然侵略战争责任没有得到反映于国际政治仪式和国际法程序的严肃清算，反而以外交欺诈的成功证明了强权政治和谋略外交的有利和有效，于是随着国民战争记忆的淡化和世界大国地位的确立，日本保守政治势力从 1980 年代起越来越不重视战争受害国人民的“感情”、越来越不掩饰国家利益的扩张了。

另一方面，因为是美国作为亚太秩序的霸权使日本获得了帝国主义历史连续性意义的非法、非道德利益，而获得、维持这些利益构成了对中国的敌视和蔑视，所以日本乐于接受美国的“中国威胁论”宣传；美国则把理解“威胁论”的日本作为其控制东亚的工具，操纵东亚国家的分裂化或军事基地化，获得中国的被压迫利益、台湾的被保护利益以及日本、韩国的被基地化利益。

正是在这种复杂的机制化利益背景下，围绕所谓“历史认识”的政治斗争越来越貌似不可调和的价值冲突，而被“历史悬案”化的钓鱼岛问题也越来越被日本的实力政策和日美同盟的强权政治推向硬着陆的轨道。

因此，中日关系越来越呈现出是日本为维持其逃脱战争责任的非法、非道德利益而借助美国霸权遏制中国追究战争责任的“单方面战争威慑状态”，战争责任问题的遗留才是中日关系的“真问题”；那些阐述中日关系常见的“妥善处理敏感问题论”、“增强政治互信论”、“加强民间交流特别是青少年交流论”、“两强时代摩擦难以避免论”、“国际政治结构变动共同敌人消失论”等等，都是由于“智慧”过剩而知识欠缺导致的伪问题探讨。

邓小平曾经相信：两国政府把钓鱼岛问题避开是比较明智的，因为“我们这代人智慧不够，这个问题谈不拢，我们下一代人总比我们聪明，总会找到一个大家都能接受的方式来解决这个问题”。但钓鱼岛问题的尖锐化和无解化趋势证明了“当时明智论”和“智慧进化论”的过于乐观，当然也证明了知识的重要性：只有从把握战后中日关系主题和认识国际政治结构的知识论出发，才能找到解决中日关系问题乃至东亚地区问题的思想、行动起点。

直面“复杂”、“敏感”的中日关系

从中日邦交正常化谈判对“结束战争状态”的回避，到经过“历史认识”和“历史悬案”问题斗争后“单方面战争威慑状态”的呈现，中国的对日外交从争取“友好”始，却以受到日本蔑视、敌视和威慑终。这是一个难言却越来越公开化、可视化的事实。

由于头痛医头式“智慧”过剩而理解真问题知识不足的状况没有改变，现在的政治外交话语仍然没有能力处理“友好”历史叙事断裂、“战略互惠”虚构崩溃的危机。这是主流中日关系论者张嘴“复杂”、闭嘴“敏感”的原因。

“复杂”、“敏感”论是试图继续回避问题、维持“友好”外观之“智慧”所作的最新发明。但事实上，从小泉纯一郎首相冲锋式连续参拜靖国神社在中国引发大规模抗议游行之后，“友好”大局的外罩就被两国相互恶感的民意调查数据戳破了。

作为直面现实的学术努力，日本著名历史学家中村政则在小泉参拜效应高峰期的 2005 年出版的《战后史》中写道：亚洲的历史清算一日未了，“战后”就不会终结；这里并非仅指金钱的赔偿，参拜靖国神社、政治家“妄言”频发的事实也是“战后”没有结束的证明。而日本结束“战后”的方式将有“战争之路或和平之路”两种对立选择，“我们在战后 60 年之际正徘徊于战后最大的岔路口上”。这是十分尖锐、坦率的批评。

何为“战后”还没有终结？就是亚洲国际关系还潜在着历史遗留的“战争状态”。什么是结束“战后”的“和平之路”？当然指以谢罪、赔偿等战后和解的政治步骤处理“历史问题”。至于“战争之路”，实在是恐怖：不道歉，难道还要再打人？那些回避事实、但求苟安的“友好”论者或许干脆掉头就跑也不去努力学习、尝试理解国际关系怎么会有这么麻烦的结论！

其实，正因为“友好”被“战略互惠”取代后仍然被颟顸的“友好论”者理解为“友好”，中日关系才继续在回避历史和解的实用主义方向上发展，结果被美国利用 2010 年钓鱼岛海域撞船事件彻底打掉“东亚共同体”的旗帜，中日关系重新陷入“冷战状态”，日本亦步亦趋地跟着美国回到了以日美同盟遏制中国“威胁”的老路并发展为赤裸裸的“单方面战争威慑”了。

历史和解的烂尾化导致日本主流政治势力保持着对中国的蔑视和敌视，冷战政治控制下的周期性恶化乃中日关系的结构性原理。而最新事态更是这种悲剧性的发展：在俄国领导人傲然登上日俄争议岛屿宣示主权而中国渔民在钓鱼岛海域被抓捕两大事件之后，日本新近公布的防卫大纲改变了应对俄国威胁的“基础防卫”战略，而以新的“机动防卫”概念加强“西南诸岛”的军事部署，矛头直指它所谓的“地区和国际社会之忧”即中国。

这种调整显露出日本对钓鱼岛主权争议实行“单方面战争威慑”的面目；但滑稽的是，战争能力强大、外交步步为营的俄罗斯已被看轻，渔民束手就擒、外交举步为艰的中国反倒成为“威胁”，蔑视的和敌视的中国观竟有如此复合效应！

很显然，日本以攻为守地把中国称为“威胁”，不过是以“单方面战争威慑”警告中国与钓鱼岛保持日本规定的地理距离。但“中国威胁论”这个超级外交调侃终于被日本的新防卫大纲证明是一个笑话，恰恰揭示了中日关系是怎样被“历史问题”的恶性逻辑扭曲着。

那么，如何才能实现有尊严的国家利益外交？知识不备、组织乏力乃政治弊端而非外交无谋，这是中日关系史早就给出的提示。

前文谈到中日邦交正常化交涉时中国代表因为《日华条约》相关知识的欠缺而受到日本方面的外交欺诈，但必须指出的是，中国本来有学习、研究的机会。据在 1970 年代初协助周恩来工作的外交、情报干部熊向晖回忆，为准备 1971 年 10 月基辛格来访，周恩来在 10 月 19 日晚间的会上谈到日本问题时说：1951 年 9 月，美国在旧金山召开对日和约会议，把我们排除在外，由于一些国家反对，蒋帮也没有参加；1952 年 4 月，日本和蒋帮签订“和约”。他询问这两个“和约”的细节，在座者竟无人能答。

不过，熊向晖 9 月 12 日曾经报送过《日本前首相吉田茂关于对日和约的记述》、《蒋帮“外交官”张士丞关于日蒋“和约”的记述》等相关材料，于是提醒周恩来可以参考。岂料周恩来笑了：“偏偏是 9 月 12 日！”原来，9 月 12 日是林彪异动逃跑的日子，谁还顾得研究什么外交资料！周恩来急命秘书找出资料，印发研究。即便如此，上述材料的研究也没能提供有重要意义的帮助。

总之，无论是由于材料本身的局限，或是由于研究人员能力的不足，既然党内斗争造成的政治混乱使最低限度的情报搜集、资料研究都受到冲击，而且从中日谈判时中国领导人反复询问日本政治制度等情况来看，中国的外交知识和谈判准备严重不足。由此可见内政对外交的决定性作用：文化大革命时期国家政治混乱、干部学养不备，导致外交决策思想贫困、行动捉襟见肘。

很显然，外交质量的提高有待于政治改革的先行，只有改革才能创造合理、高效的政治，使人才培育、学术发展成为可能，使“智慧”与知识相得益彰而成为争取政治尊严和国家利益意义的智慧。

当然，说起来可悲，这种思想其实也未出先贤学者的老套，梁启超在百余年前编写《李鸿章传》时对包括中日关系在内的晚清外交史曾有所研究，他的心得是：“内治不修，则外交实无可办之理。”（作者为中国传媒大学国际传播研究中心副教授）

银根与“土根”的纠结

——汇率与货币系列评论之(34)



其仁其文

周其仁

北大国家发展研究院教授

qrzhou@gmail.com

政府和国企具有较强的信贷能力,这是中国经济的一个现实。大家知道,商业银行(和其他金融机构)不断放出贷款,是“货币创造”的重要组成部分。这样看,要理解中国货币供求的全貌,少不了要探究政府和国企投资活动的货币后果。

今天无论是中央的条条还是地方的块块,无论是央企还是地方国企,要向商业银行借贷,首要的条件是有资本金。资本金越雄厚,可借贷的贷款规模就越大。这就是说,政府和国企的自有资本构成杠杆银行贷款的“支点”,是放大贷款和货币流量的条件。

粗看起来,这与普通人家没有什么两样。普通居民家庭买房买车,要是不能一把掏现金全额付款,也可以向商业银行借贷。车价10万,你先付6万,其余每月还本付息,这6万就是你借贷那4万的“支点”。房价100万,你首付30万,你等于凭30万就杠杆了银行的70万。有了信用的支点,贷款才能发生,至于杠杆的力度——资产负债比率——那是由商业银行在监管政策下由竞争形势决定的。上个专栏提到,我国政府和国企的资产负债率普遍比较高,因为在我们的银行体系眼里,政府和国企项目的风险比较低。

居民家庭借贷的支点,通常来自于过往的储蓄。即便是家人亲友帮我们一起凑成的“首付”,一般也来自他们的储蓄。回到最微观的个人行为,月入1万,开销9千,省下的那1千,积少成多,就构成借贷购车购房的自有资本。简单地说,个人和家庭的收入减去开支的“盈余”,是日后发生借贷的基础。

政府和国企贷款的支点,当然也有一部分来自于收支的盈余。譬如2010年央企的年度利润高达1万亿人民币以上,除了10%上缴财政,其余部分据国资委负责人公开发表的谈话,大部分用于投资。央企的投资,按我们举过的电力案例,资产负债比可以很高,杠杆力度极大,不过就其支点而言,也可以来自其经营的盈余。

但是,政府和国企得以实现借贷的自有资本,除了他们的收支盈余之外,还有其他来源。其中最大的一块,就是舆论沸沸扬扬、社会高度关注的“土地财政”——政府通过出让国有土地、以及征收农民集体的土地再向市场出让所形成的净收入。对此我先注明两点:第一,“土地财政”的收益范围不限于政府,也包括国企,因为国企利用的国有土地,不论是过去就占有的,还是新划拨或新购入的,也都进入土地资产增值的通道;第二,土地财政不全是地方性的,因为地方的土地出让收益要与中央分成,而在中央各部委——譬如铁道部——的自有资本项下,土地资产都占了不小的一席之地。

土地收益是政府自有的资产收益。政府拥有资产,就有收益,这没有什么特别的。各国政府多多少少都拥有资产,也多多少少都享有资产收益。至于政府资产在社会总资产中的地位,那是由历史、传统和法律架构决定的,反正政府资产的数量多、质量好,收益高就是了。我的看法,中国特别的地方不是政府拥有资产,甚至也不是政府拥有的资产比较多,而是在历史形成、尚未改革的现存法律框架里,政府可以在公益用途之外的广阔领域,动用征地权把农民集体的土地变成国有土地,再在已经相当发达的国有土地市场上,实现这部分土地资产的收益套现。

> 中国特别的地方不是政府拥有资产,甚至也不是政府拥有的资产比较多,而是在历史形成、尚未改革的现存法律框架里,政府可以在公益用途之外的广阔领域,动用征地权把农民集体的土地变成国有土地,再在已经相当发达的国有土地市场上,实现这部分土地资产的收益套现

这套学问说来话长,怕要写完这个货币系列另找机会与感兴趣的读者细细切磋。这里提醒一句,当人们把问题冠之以“土地财政”的名目时,可能忽略了土地问题对宏观经济更为重大、也更为敏感的影响。可观察到的现象是,征地权的实施不但把一块非政府的资产变成政府和国企的资产,而且成为政府和国企大手借贷的支点,构造了颇具特色的中国货币创造一个必不可少的环节。

说起来,上述认识产生于2004年的一次调查研究。那年我刚把前一年到耶鲁法学院访问时开始的关于农地转让权的研究报告完成,中心也举办了个专题研讨会,同行鼓励继续深入。恰在那个时候,“宏观过热”卷土重来,中央财经领导小组办公室的刘鹤要中心老师做点调研,提供一些分析。于是我和卢锋等几位同事同学去了昆山、宁波、常州、芜湖、蚌埠和长沙,东看西看,问来问去。回来后消化调查所得,同天天看宏观的宋国青讨论,最后形成一份研究报告,送刘鹤那里交卷。我自己感受最深的地方,是此次调查在常州看“铁本事件”,在当地第一看守所与已遭牢狱之灾的戴国芳长谈了4个小时。事后回顾,如果没有那次经历,我不会对所谓的宏观经济问题有今天这样的关心热度。

那次调研的主要收获就是认识到“土地财政”有更大的宏观影响。不记得我们那份报告发表过,今天时过境迁,不妨引几段7年前写下的文字以飨读者。“调查发现,在我国现行土地制度下,建设用地的供给是社会总投资形成的重要条件。一般而言,建设用地的增加直接增加了机构和个人的自有资本金,从而增加了投资的本金;然后,经过土地的评估和抵押,又扩大了这些机构和个人的信用,把更多的银行信贷动员为社会总投资。反过来,建设用地供给的减少同样对信用规模产生紧缩性影响。我们把这个经济流程称为‘供地融资’”。

描述之后,是我们的理解:“在中国现行土地制度下,政府供地却类似投放货币。第一,相对于可出售建设用地的巨大市值,政府征地的直接成本非常微小,实在与发行‘低成本、高面值’货币的原理非常相仿。第二,‘土币’本身具有财富储存的功能,在高通货膨胀预期下,‘土币’的财富存储功能甚至优于货币。第三,在供地融资的经济流程里,‘土币’可以抵押借贷,从而把银行存款动员为投资。”

接着点到了我国货币供给的特色。“在我国并行于货币发行权的,还有独具特色的政府供地权。虽然人们还不习惯将政府供地与发行货币并列考察,但是在实际经验方面,城市化加速推动的国民经济增长早就体现出‘土币’的作用和威力。我们观察到的基本格局如下:扩张经济时期,中央政府在实施积极的财政政策与松动银根的同时,实际上还大幅度松动了‘土根’——也就是显著扩大审批征地的规模、并对地方政府在竞争压力下增发‘土币’的倾向眼开眼闭;紧缩经济时期,中央政府在收紧银根的同时,还运用‘冻结批地’、‘集中土地审批权’等办法,实际紧缩全国供地总规模。”

这里的“土币”和“土根”,相对于货币和银根而言,意在引起对特定制度结构下货币运动的关注。不料“土根”一词倒流传开来,演变为今天还有人在用的“地根”。不过,在政策选择方面,我们当时并不赞成——今天还是不赞成——通过行政命令控制土地供应量来实现“宏观调控”。个中理由,也要另外再谈了。

打击投资是大错



法律、管制与经济增长

薛兆丰

北大国家发展研究院研究员、法律经济学研究中心联席主任

zxue@nsd.edu.cn

几天前参加一个定期的经济学者讨论会,北京住房限购政策是议题之一。在场18人,主持人规定不能弃权,大家举手表态,结果赞成和反对限购令的各有9位。势均力敌,可见限购是个值得深究的话题。然而,没有主办当局应允,我不便透露会议的详情,但交流的观点没有版权,这里也只谈自己的看法。

我发言谈了五点。第一,以效用函数为基础,说应该对个人的财富进行反复再分配,从而达到全社会的总效用最大的观点有问题。经济学说的,只是每个人对某种享受的边际效用必然有递减的阶段。我们喝酒,有效用递增的阶段,越喝越过瘾,但最后必然有递减的时候。我们施肥,有效用递增的阶段,越施产量越大,但最后必然有递减的时候。

经济学不能说的是,人与人之间对某种享受的效用的绝对值比较。昨晚我在网上看到视频片段,我喜欢的钢琴家Andras Schiff在北京的音乐学院演出。音乐学院的学生,一天到晚都沉浸在音乐里,音乐的效用照说已经递减得差不多了,而我是门外汉,只在闲暇听,效用尚未递减,但经济学家能用哪条“效用函数”证明,这位钢琴家给学生的效用,是低于给我这个门外汉的?音乐学院学生的效用即使跌到很低,也可能比我还未跌的效用高。这是说,人与人之间对某种特定享受的效用,是不可以直接比较和相加的。

是的,人有帮助鳏寡孤独乃至动物花草的同情心。据我所知,除了患上自闭症的人士,因为先天脑部障碍的缘故,对理解人情世故——即符号背后的社会含义——有困难,所以缺乏同情心外,人们都有设身处地、替人着想的天性。这天性决定了我们会爱别人,愿意在一定程度上帮助别人。然而,要明确的是,这种帮助是以助人者自己的效用的增加为前提的,并不是某个经济学家把千万人的效用函数加加减减的结果。

第二,即使均贫富以提高社会效用的假说成立,它也无法用来支持限购令。北京的限购政策是以户籍和驻京缴税年期为依据的。具有北京户口和在京缴税五年,横看竖看都不是穷人的标志,为什么要专门提到均贫富的好处,专门搬出效用函数,来为这个政策辩护?

这是经济学这个行业的问题。效用函数是一些抽象的玩意,学者为了讨论方便,难免会摆弄一下。后来,为了积累发表的记录,大写特写,也仍然情有可原。然而,这些函数只有寥寥可数的几个变量,充满了脆弱而随意的假设。假如经济学者度身定做效用函数,专门用来为特定的管制细节辩护,那就是愚弄,那就是忽悠。

在真实世界,税赋已经发挥着均贫富的功能。我赞成“小政府、大市场”的理念,认为虽然政府必须通过征税来发挥它应有的作用,但慈善事业属于私人会做得更好的领域,至少应该把大部分让给市场去做。但无论如何,一道道的税赋,已经把财富一次次地再分配了。如果真觉得还得再分一次,那财税的方法也仍然比管制更透明、更有效、更不偏不倚。

第三,房地产的供应很有弹性。在即使不增加一寸建筑面积的情况下,房地产的高价本身就能诱使那些本来想住更大房子的人把自己现有的空间腾出来。也就是说,即使供给总量完全不变,价格的变动也可以使原来的需求者变成供应者,使资源得到更合理的配置。

事实上,房源是不断在增加的,大部分人的居住条件得到了巨大的改善。通过改变容积率的行政限制、通过旧房拆迁新建、通过解除国营企业占地用途管制、通过新增批地、甚至通过改变建市的审批条件,都能增加土地和房屋的供应。而所有这些活动,牵涉无数环节,其中许多是对价格的诱惑相当敏感的。

第四,有瓦遮头是必需品,有房可住是正常品,买房可是奢侈品。很多人说,买房是中国人的传统,所以是必需品。细想可不是这样。20年前,绝大部分人住的是公房,只有使用权而没有转让权。说买房是传统,那也只是近20年的传统。

如果说买房是必需的,是刚性需求,不买房就不能结婚,那么市面上就应该能见到许多筒子楼的房产证。如果真有这样的房产证,人们真的争着买这样的房子以便能够结婚,那说明买房是刚性需求。但事实不是这样。人们希望要买的,开发商争相提供的,是面积、设计、质量、设施和地段都越来越好的房子。买下这样的房子,而不是住进这样的房子,在哪个社会都是不容易的事情,都不是政府有义务向社会底层人士提供的必需品。

第五,我从来不懂什么叫“投资需求”,而打击投资是大错。我只知道需求,只知道有一种需求,那就是对居住服务的需求。几年前曾经有一位证券公司的经济学家,对房地产的需求和投资需求做了区分,并建议政府辟出一些不好的地段,供那些只有投机需求而无住房需求的投机家们炒作。我当时写了篇“给你块烂地,你会去炒吗”作评论。

在变幻无穷的价格背后,我们永远要看到对居住服务的需求。是那个地方有价值了,人们在那个地方能更有作为了,那里的地价和房价才会起来。网上曾经流传过美国底特律一些超便宜的住宅,哗然的看客不知道,那里可是个麦当劳餐厅的柜台都装防弹玻璃的地方。那样的房子您买不买?买了是投资还是投机?

> 我们没有理由破坏这个鼓励人们通过行动来对市场做出预期,并自行承担后果的投资机制。没有这个机制,不准人们通过正确地做出预期来盈利,那么我们每天早上起床后,就得重新盖一幢只能维持到次日早晨的简陋房屋

投资和投机,从可观察的行为看,是没有区别的。如果所有人都坚信,这幢楼明年能卖一千万,那么这幢楼的价格就不会等到明年才涨到一千万,而是今天就涨到一千万。这样,今天花一千万买房的人,到明年就赚不到一分钱,他也就不是什么投资者或投机者了。真实的情况是,他猜今天卖八百万的房子明年能卖一千万,而市场上其他人与他看法不同!恰恰是因为看法不同,他才可能只以八百万的价格买入这幢房子。他的这一行为进而鼓励了市场把更多资源调配过来,生产和储备更多的房子。

到明年,他的看法若是对了,即真有人愿意出一千万来购买这房子的居住服务,那么这位投资者就是凭着他的远见为他人提供了方便,他理应获得其中的差价作为报酬。如果他只偶然对了一次,经济学上就把那差价称为利润(windfall profit);如果他总是更正确,那差价就称为他禀赋的租金(rent)。当然,如果他的看法错了,那他就血本无归,承担后果。

这里的要点是,任何与这位投资者看法不同的人,都可以以实际行动与他辩论,那就是在市场上与他对赌。但我们没有理由破坏这个鼓励人们通过行动来对市场做出预期,并自行承担后果的投资机制。没有这个机制,不准人们通过正确地做出预期来盈利,那么我们每天早上起床后,就得重新盖一幢只能维持到次日早晨的简陋房屋。

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

死于专制 生于人道



地缘大战略

丁力

经济观察报观察家部高级编辑

dingli@eeo.com.cn

一个暴君的末日

利比亚的起义军队正在逼近首都的黎波里,联合国安理会15个成员国一致决定制裁利比亚,并把该国前任领导人穆阿迈尔·卡扎菲送上国际刑事法院。恐怖暴君卡扎菲的末日正在到来。

然而,2月28日,卡扎菲对记者说,利比亚人民都很爱他,愿意为他而死。他的这个信仰太脱离国情了,他不是在骗人,就是被骗。事实上,利比亚人正在因为他执著的权力欲而死去。当他不再能统治的时候,他宁可毁灭“国家”。卡扎菲不是唯一如此残酷冷漠的专制者。

卡扎菲还不如伊拉克的萨达姆·侯赛因。当年,美国军队向巴格达开进的时候,萨达姆还有新闻部长萨哈夫为他制造谎言,不必亲自出马。萨哈夫很出名,“哈夫”也因此成了常用词。

虽然卡扎菲焦头烂额,他的头脑倒没有完全糊涂,似乎也更正直一些。当一些人为了他而谴责美国的黑手时,他却在指责基地组织(据说是9·11事件的黑手)在策动利比亚人的反叛,没有反对美国。美国人不担心基地组织在利比亚的势力,所以坐视起义者进军,乐观其成。那些抱怨美国“黑手”的人犯了双重错误:不仅严重诋毁起义的北非人,今后难以与北非人打交道,而且还把北非的民主进步极不恰当地归功于美国政府。白宫没有资格得到这个荣誉。

据维基泄密透露,2009年,卡扎菲曾主动提出帮助美国打击基地组织,意在投靠美国,但没有达成结果。前总统小布什在中东推进民主的企图受挫之后,美国已不再寻求改变中东。2009年6月,美国现任总统巴拉克·奥巴马访问沙特、埃及等国家。在开罗大学的演讲中,奥巴马说:美国“不假定知道对每一个人最好的是什么”。美国和中东国家的领导人取得了谅解。

去年圣诞节期间,突尼斯的抗议已爆发,法国外交部长米谢勒·阿利奥·马里却在享受突尼斯政府提供的特权假期,她的父母还和突尼斯总统亲信有交易。2月27日,她被迫辞职。这只是她的个人行为,但欧洲政府与北非关系良好,意大利、法国和英国需要利比亚的石油。

这次起来抗争的是这些国家的民众。他们深受本国领导人的压迫和剥削,现在则被当作敌人。美国及其欧洲盟国考虑在利比亚上空设立禁飞区,制止卡扎菲派战机轰炸“爱”他的国民,但不准备在地面上干涉。无论他们的行动是否夹杂私利,禁飞显然有利于和平的早日到来。

发达国家深知人道主义的力量,经常不敢回避,有时利在其中。这次,中国也向人道迈出了一大步。

中国的亮点之一

中国在这场危机中的表现有两大亮点:一是迅速帮助在利比亚的中国人撤出,接着又派去军舰和军用运输机;二是在联合国安理会投票赞同把卡扎菲和他的党徒送交给国际刑事法院。这两点有一个共同之处,即显示了人道的力量。人道的军事力量和军事力量的人道不可分割。有了合乎道义的目标,才能师出有名;出师,必须为保障人道,同时也将保护和促进利益。

2月26日,联合国安理会的15个成员国一致投票通过决议,对利比亚实施武器禁运,禁止运送雇佣兵到利比亚;冻结卡扎菲、他的5个儿女和10名官员的财产,对他们实行旅游禁令;向利比亚提供人道主义援助。这些措施的目的是制止卡扎菲屠杀他的国民,帮助利比亚恢复和平。决议还有极其重要的一条,不仅为了利比亚的现在,也为了世界的未来,即安理会授权国际刑事法院调查2月15日利比亚抗议活动爆发以来的犯罪行为,审判卡扎菲和他的党徒是否犯有战争罪、反人类罪和种族灭绝罪——种族灭绝确实会在本民族之内发生。

> 人道主义是各国无法拒绝的价值,至少他们要表示口头支持。一国站在道德制高点(但绝不能是伪善的宣传)上,在国际上将不再被喊打,使用武力也是有利的。孟子说:“仁者无敌”

中国对这个决议投了赞成票。这不仅显示了中国的价值判断,也顺应了利比亚民众的呼声。

利比亚驻联合国的外交官们坚决要求制裁他们的国家——他们称之为“的黎波里的法西斯政权”,打消了一些国家对“干涉内政”的担心。“内政”不是统治者为所欲为的权力。政治权力属于全体公民,专制国家没有合法的内政。在利比亚,卡扎菲已经彻底失去了统治合法性,内政属于反卡扎菲的起义者。因此,本届安理会的15个国家响应了利比亚内政,绝非干涉。

联合国安理会一致通过决议的事实再次发出警告:镇压和平示威者是不可容忍的反人类罪。

为保护人权,国际刑事法院于2002年成立,审判战争罪、反人类罪、种族屠杀罪。本次是联合国安理会第二次通过决议,要把一个国家的首脑送上国际刑事法院,第一位是苏丹总统奥马尔·巴希尔。在苏丹盛产石油的达富尔地区,政府军警与地方武装长期血腥冲突。2005年3月,联合国安理会决定把达富尔案提交给国际刑事法院,11国赞成,中国、美国、巴西、阿尔及利亚四国投了弃权票。美国反对设立国际刑事法院,一个总要在别国领土上打仗的国家必须设法保护自己的领导人。2008年7月,国际刑事法院签发了逮捕巴希尔的命令。

各国在苏丹问题上多有分歧,却对利比亚采取一致立场,这表明更多的国家在汇集到人道主义大旗下。支持者多了,正义的决议也必将越来越多。少数国家有些无可奈何,这种决议会损害到统治者的权力——今后他们在践踏平民的利益和生命的时候,也许要多考虑一分钟。

人道主义是各国无法拒绝的价值,他们至少要表示口头支持。一国站在道德制高点(但绝不能是伪善的宣传)上,在国际上将不再被喊打,使用武力也是有利的。孟子说:“仁者无敌”。

中国的亮点之二

为了保护利比亚平民的生命,中国支持把卡扎菲送上国际刑事法院;为了保护自己的国民,中国从利比亚大规模撤侨,为此就近租用了轮船,并派去了民航飞机。这显然还不够。2月25日,中国宣布派遣在亚丁湾护航的“徐州”号导弹护卫舰前往利比亚,保护侨民的撤离。这只艘须经过苏伊士运河进入地中海,旅途漫漫。飞机的速度则快得多。2月28日,中国派出空军的4架伊尔-76运输机,从乌鲁木齐出发,飞行9500公里,经过5个国家抵达利比亚。3月1日,运输机把侨民撤退到苏丹,次日,军舰开始为中国撤侨的希腊轮船护航。

下转44版

比波兰斯基白一点



云上的日子
崔卫平
北京电影学院教授
wp9952@hotmail.com

导演达伦·阿罗诺夫斯基最初拿到一个叫做《替补演员》的剧本,他是这么说的:“这个剧本看起来有《彗星美人》的感觉,但是其中的惊悚元素又是彻头彻尾的罗曼·波兰斯基的面孔,那些双重人格和虚实莫辨的幻想和对手,又是脱胎于陀思妥耶夫斯基的中篇小说《双重人格》。”从这个剧本中发展出来即是这部《黑天鹅》,饰演女主角的娜塔莉·波特曼因此而成为新近奥斯卡最佳女主角。有关波兰斯基,阿罗诺夫斯基又提到了《冷血惊魂》和《怪房客》这两部影片。

这是典型的后现代语境。人们在谈论一个东西时,不必强调它的原创性,而是更宁愿指出它与此前某些东西的渊源,这丝毫也没有降低它本身的价值,反而更让人觉得它是可信和可以理解的,同时传达出有关自身的一种相对低调的态度。意大利小说家艾科在谈到何谓“后现代”时说,这就像两个年轻人谈恋爱,他们不是直接地说“我爱你”,而是说——像谁谁谁说过的那样,“我爱你”。因此,在今天谈论某部电影,最理想的情况是同时谈论与此相关的多部影片,比较它们的差异所在,并找出新的贡献。借着这部《黑天鹅》,我们也正好可以回顾当年这些激动人心的影片。

中文翻译为《彗星美人》(All About Eve)的电影是1951年奥斯卡奖最佳影片,这部影片同时还获得其他一大堆奖项如最佳导演等,迄今保留了这个奖历史上提名最多的记录(14项)。如果要看电影曾经有多么辉煌,它如何创造了一个丰富闪烁的魔幻世界,那么请看这部影片吧。而它的主要成功之外,也许是因为女主角贝蒂·戴维斯魅力四射的表演,以及她那嘶哑刺耳的嗓音(她当时正与丈夫吵架要离婚),而她居然却没有获得当年最佳女主角!

戴维斯在其中扮演一个与自己十分类似的女演员。天分极高,但是不谙世事;功成名就,然而任性恣情。取代她的人适时出现了,这就是那个名叫爱娃的女孩。她编造自己的历史,勾引他人的丈夫,利用报馆评论员,乃至直接要挟她的恩人。一切得以奏效,还在于她拥有一副清纯的外貌,她看上去诚恳、真挚,善解人意。在这个表象后面,却是冷静计算、工于心计。

如果不是涉及演员,这个一心想往上爬的角色也许没有这么大的张力。然而演员这个行业本身,就包含真真假假的含义。当爱娃对别人撒谎时,她仿佛先是相信了自己编造的谎言;她一心想要的东西,仿佛已经成为不可动摇的事实;她自己相信的东西,别人则不可不信。她能够无中生有地制造一切,弄得人人都在谈论她。

将生活中的每个细节用来积累能量,把自己的一切都贡献给了艺术,爱娃从“替补演员”走向了前台,她获得了成功。这是为这部新片《黑天鹅》所继承下来的某个内核。然而,在人物的精神状态方面,新导演还是向波兰斯基学习了更多东西。

波兰斯基与那位同样是来自波兰的诗人米沃什(1980诺贝尔文学奖获得者)有某些相似之处,那就是不管在什么地方,都是一个天生的异类。一部《水中刀》(1962)奠定了波兰斯基在波兰电影中的地位,这部影片在今天看来,仍然如同绝响。其冷峻、阴郁的画面与气氛,不仅与当时波兰社会主义现实主义的欢快气氛不相吻合,也与一个不足30岁的年轻人不相吻合。这应该与他幼年与父母一道进集中营有关,他的母亲没有等到出来的那一天。

这部《冷血惊魂》(Repulsion,1965)有一个“前68年”的背景,弗洛伊德式的对于女性的认识占了上风,她们为自身的“匮乏”烦恼不已。影片中的女主人公卡洛在一个美容店上班,生活灰色单调。覆盖在顾客们脸上的厚厚的面膜,也覆盖了这个女孩通往世界的道路。在这个场合人们所谈论的,更像是白日梦之后的剩余物:抱怨和牢骚。卡洛与姐姐同住一个公寓,姐姐与男友的交往种种,让她感到十分心烦。对于异性的恐惧,逐渐演变为受虐的幻想和梦魇。

从她身上长出来的那些鬼魅,一举成了她的世界本身。她头脑中的幻影,被当做了更为真实的存在。她感到自己被强暴,将自己的男友误认为敌人,那些罪恶的手从黑暗走廊的墙壁伸出来,像草丛一般。一些细节如碟子里始终残存的半只兔子,没有插电的熨斗动作,帮助制造了这部影片的惊悚气氛。抛开那些关于女性的逼仄见解,将她视为一个在现代世界中孤独无依的人,也许更为恰当。当一个人掉进彻头彻尾的隔绝及由此带来的无依无靠当中,能够滋养和支配她的,便只有房间里的空空回响。

其中有个细节在这部《黑天鹅》里得到响应。那就是卡洛不停地咬破自己的手指,不得不白天戴着一只橡皮手套。这种孩子气的做法,是以自残的方式来缓解内心里的紧张。由娜塔莉·波特曼扮演的新电影里的主角妮娜,也需要不停地用手指抓破自己的后背,直到渗出血来。

《怪房客》(The Tenant, 1976)仍然是幽闭的环境、封闭的个人,然而这回是一群内心霉变、心怀恶毒的人们。新房客住到了老房客的屋子里,老房客(一位年轻女性)不久前从这个屋里的窗户里跳楼自杀。不知出于什么心理,新房客还到医院看望了她,她被绑带紧紧绑在床上的样子令他难忘。继而他发现,周围的人们都用某种奇怪的眼光在看着他,期待他成为原先的那一位老房客,包括他吃饭坐的位置、抽烟的牌子等。

他与另一位年轻女性上了床,却发现她与老房客之间存在亲密关系,她们也曾在这同一张床上。受着这些模糊暧昧的指引,新房客的行为逐渐怪异起来。他买来女装,涂脂抹粉,化妆成老房客的模样,不由自主地跳进人们为他所设的陷阱,以此作为他们当中的一员。然而他们的要求不仅于此,绳索越拉越紧,他们希望他再次死掉。当他终于爬到窗户外面,所有楼道里的人们开始鼓起掌来,作为看客的他们感到心满意足。为了让他们看个够,这位怪房客跳下来一次,又爬上去,再跳下来,看客们的快感达到了高潮。

从集中营里出来的波兰斯基,对于人性的洞察力,达到了入木三分的地步。这是波兰斯基影片中最为具有社会批判性的一部。面对他人的灾难,人们仿佛喜欢以幸灾乐祸的方式参与其中,这样才能证明他们自己的脚下是稳固的。如果能够看到“他人的血”(波伏娃),那真是再好不过。

> 恶不仅是恶本身,恶的做法,恶所造成的伤害,而且还在于对于“恶”表现得一无所知,对于自己身上存在的“人性恶”的种子懵然无知,做出一副天真无邪的样子。他们看起来是在不知情的情况下犯了恶事,然而正是这个所谓“不知情”,恰恰成了恶的源头。在这个意义上,无知即恶。让黑天鹅与白天鹅融为一体,是对于“恶”的新认识

影片中有一个镜头,新房客从自己的洗手间朝对面望过去,竟然看到的是自己的形象,这一点在《黑天鹅》里再度出现。在那个长长的、黑黑的通道里,对面走过来的,竟是一个与波特曼长得十分相近的人。同样,那位坐在盥洗室的地上用小刀抹自己脖子的人,也正是波特曼本人。一个人有两个分身。这说明了什么?那是另外一个陌异的自己正在身上疯长。

波特曼去看望躺在病床上前领舞贝丝,她血肉模糊的受伤的腿,令人想起《怪房客》里,新房客去看奄奄一息的老房客。好吧,所有这些元素都已经现成:一心向往成功,为之不惜一切,同时羽毛未丰,仍然陷于不确定、不安全(《彗星美人》);因长时间幽闭而十分脆弱,头脑里充塞着可怕的幻想(《冷血惊魂》);遵循某个心理暗示,从而释放出自己体内的不熟悉的能量(《怪房客》)。然而这部《黑天鹅》又是一部有着自己完整叙事的影片,它有着自己足够的叙事动力,足够的生长空间,足够向外发育的枝条与天空。

这不是一部心理片。在心理片中,人物的行为动机仅仅出于个人心理极其变异。而在《黑天鹅》中,有着非常具体的情景规定,那就是波特曼在舞剧《天鹅湖》演出中,要同时扮演白天鹅与黑天鹅。这是一个打破常规的要求。在传统中,白天鹅与黑天鹅泾渭分明,白天鹅代表着善良、圣洁、高贵,黑天鹅代表着邪恶、诱惑和破坏性,即“善恶二元论”。新演出所要求的改动,也许反映了今天的人们对于人性认识的新进展:人们不再认为恶是一种远离自身的力量,它就在近处,在自己身体内部某个地方潜伏着。

这个看法实际上也包含了对于什么是“恶”的一种修正。恶不仅是恶本身,恶的做法,恶所造成的伤害,而且还在于对于“恶”表现得一无所知,对于自己身上存在的“人性恶”的种子懵然无知,做出一副天真无邪的样子。很多恶行正是这样发生的。人们以为自己正在投入一件轰轰烈烈的善举,但是一觉醒来,发现自己早已走上了邪路。比如文革。他们看起来是在不知情的情况下犯了恶事,然而正是这个所谓“不知情”,恰恰成了恶的源头。在这个意义上,无知即恶。让黑天鹅与白天鹅融为一体,是对于“恶”的新认识。

让扮演白天鹅的演员同时扮演黑天鹅,这是一个挑战。它意味着,这个白天鹅的身体,能够体验得到黑天鹅的激情,黑天鹅的野心,黑天鹅的力量。在黑天鹅身上那些活跃的因素,在白天鹅身上也是活跃的和生根的。恶对于白天鹅来说,并不是消极和令她陷入困顿的东西,而是令她发出光彩来的另一种可能性。

让一个人扮演两个角色,这意味着将一个人裂解为两个人。需要为这个想法找到表现的途径。导演的做法是,“最好的方式是让舞台上的人物和现实中的人物有所呼应”。阿罗诺夫斯基说:“如果舞台上的人物有了分裂的倾向,那么现实中的人物的分裂就可以更加完美而且有理由;如果现实中的人物有了分裂,那么也可以反过头来促使舞台上的这种分裂更为彻底。这是一个相辅相成的过程。”

换句话来说,为了在舞台上完成这个双重角色,需要在现实中为妮娜准备另外一份生活,让她能够感受到她此前不甚熟悉的那些激情。原本的妮娜,身着粉色外套,虽然28岁了还像个“小萝莉”,是母亲眼中的“sweet girl”。她的母亲也曾经是一位芭蕾舞演员,不慎怀了孕而放弃了自己的事业,把全部心思集中在培养女儿身上,充当了女儿与世界之间的墙壁。封闭的环境和训练,造成了妮娜“太完美了,就是太软弱”。

影片中的芭蕾舞导演给妮娜留的第一份家庭作业,是让她“回家触摸自己”,怂恿她接近自己的隐私部分,体验隐秘的激情和快乐。他自己也没有忘掉去诱惑这位看上去的“圣女”,他的手段无理而残忍:先是侵犯,继而丢弃:“我这是在诱惑你,我需要你诱惑我”,诱惑世界,在全世界面前作出诱惑的样子。她始终感到自己身边有一位竞争对手,从先前的贝丝到后来的莉莉,这让她非常没有安全感。在没有安全感的情况下,人最容易产生幻觉。

本来是舞台双重角色的需要,现在变成了现实中的双重生活,继而演变为头脑与现实的双重分裂。影片中最令人称奇的部分,是某些细节看上去像是真实发生的。然而观众会发现,它们只是妮娜臆想出来的——她与莉莉在床上的那场戏;她看见导演与别的女性在翻云覆雨,以及结尾部分她在化妆室杀掉莉莉。她不仅在现实中提取邪恶的力量,也在想象中提取它们。反过来,这样的幻觉,表明“恶”的力量正在妮娜身上长成,她越是接近角色的要求,她的意识与人性就一步步堕入深渊。当她在舞台上最终成功地演绎黑天鹅,她的身上开始长出黑色的羽毛。这羽毛逐渐覆盖了她的全身。

与波兰斯基电影中的人物不同,妮娜意味着某种双重性格,她不是幻想狂,她能够将那些幻影控制在某个限度之内,将恶控制在某种需要之内,在善与恶之间维持了一种平衡。甚至只有在跳完黑天鹅之后,她才能够成功地演绎白天鹅这个角色。这个黑天鹅于是也成了完美的善行不可忽略的伴侣,是它促成和释放了完美和完整的善。没有黑天鹅作为前提或条件,白天鹅则是残缺和苍白的,就像这个地球只有白昼没有黑夜。对于妮娜来说,深入到黑天鹅的邪恶与激情,是她艺术上的成功,也是她个人的成熟。黑天鹅意味着她晚到的成年礼上的嘉宾。

这就是我为什么认为这部影片比波兰斯基要“白”一点的原因。那些阴暗错乱的因素,在这里是创造性的源泉,是力量的象征,是前进的伴侣和动力,而非仅仅是一种消极、无能或破坏性的力量。这部电影中的想法,甚至有些黑格尔了,此公认为“恶”是推动世界历史前进的动力。

阿罗诺夫斯基提到的陀思妥耶夫斯基的这部《双重人格》,诞生于1846年,其中的主人公戈利亚德是所有这些“现代分裂症病患者”的先驱。在他那个年代,弗洛伊德还没有诞生,进行这样的探索要冒着很大的风险。在他那个年代,这并不为人们所理解。俄罗斯重要的批评家别林斯基这样批评这部小说:“幻想的东西只能发生在疯人院,而不应当发生在文学中,这是医生而不是诗人应当管的事。”在某种意义上,陀思妥耶夫斯基是弗洛伊德的先驱,他用文学的语言,生动有力地描绘了多重人格以及人的意识的分裂,预言般地开启了下一个时代。

小说里这名陷入错觉的九品文官戈利亚德,被认为是“集‘圣母玛利亚的理想’与‘所多玛的理想’于一身”(《双重人格 地下室手记》陀思妥耶夫斯基著,臧忠伦译,译林出版社2004,第3页)。很可能,创作者之所以要采取某些幻想的形式,是因为真理并不那么容易地为别人所接受,所谓需要佯缪的、看上去混乱的和不可理喻的形式。迄今人们对于人性及人们意识中的黑暗晦涩,也许仍然认识不够。



《彗星美人》海报


《怪房客》剧照



《冷血惊魂》海报


《黑天鹅》海报

死于专制 生于人道

上接43版

中国在利比亚有3万多侨民,大多是劳工。从新闻照片看,他们在机场、码头时的表情很沉重,而那时已经不再需要为安全担忧了。显然,他们不愿意失去在海外挣钱的机会,而且他们已经为这个机会付出了很多。在这些廉价劳动力的背后,中国还有更大的利益,不能放弃。

从利比亚动荡到新西兰地震,展示了一个事实:由于国民和利益在全球的扩散,现在世界任何一个地方出事,都将危害中国的公民安全和国家利益。中国必须海外维权(人权、财产权)。

一艘长途跋涉的护卫舰势单力薄,4架远道而去的运输机缺少保护。在这种危机场合,可能还需要医院船、补给舰、两栖登陆舰、护航战机,甚至航母,在维权的同时也有自卫能力。因此,中国很有必要在利益集中、局势动荡的地区寻求建立海外军事基地,例如印度洋西部。

这个举动必然招致一些国家的疑虑和反制。由于中国在斯里兰卡、巴基斯坦建设港口,印度担心中国在实行包围它的“珍珠链”战略。“珍珠”是港口,也是军事基地。珍珠链类似美国围堵中国的“第一岛链”,又像是二战时期美国在太平洋“跳岛”战术中夺取的岛屿,一步一步向前延伸军力。为了牵制中国,印度将在钓鱼岛以东与美国、日本举行联合军事演习,而具有全球利益的美国也不能容忍任何地方出现重大挑战。中国绕不过印度、美国等国家。

但这不意味着中国必须缩手缩脚。中国扩展军力是为了维护现有国际秩序,维护人道主义。中国的利益就在其中,与美国没有重大冲突。中国发展军力不是为了在大洋中与其他大国对抗,不是为了把某国赶出某个地区。中国不再只是现有国际秩序的受益者,它已经有能力承担和分担维护和平的责任,也更愿意促进各地的人权保障事业。这样,崛起才可能是和平的。

战略意图可以在武器的重点发展方向上显示出来。在国家之间的武器对比中,进攻性和防御性是相对的,取决于武器的威力和攻击范围。中国用于防卫的可以是进攻性武器,如战略核潜艇、航空母舰;用于海外部署的可以多一些非进攻性的装备,如补给舰、运输机,以及不足以对其他大国构成直接威胁的装备,如少量的战舰和战机,主要用于体现中国的军事存在。

这种符合道义的军事存在将是多赢的,它有助于维护各地的和平与人道主义。更重要的是,良好的国内人权状况将把海外行动和国内现实联结成符合逻辑的统一体。被认为和平与人权的维护者,“中国威胁论”将不攻自破。现在,中国帮助他国从利比亚撤退侨民,也在亚丁湾保护他国船只免遭海盗袭击。这些行动只是一个开始。海外军事基地将大大增加这种能力。

在安全离开利比亚之后,中国人还必须考虑如何返回利比亚。这很可能也需要一个前进基地。

2010 年 6 月下旬,中国经济体制改革研究会公共政策研究中心医改课题组对陕西省神木医疗改革模式进行了深度调研,近期完成的调研报告长达 12 万字。神木模式曾引发广泛争议,本报选登部分内容以飨读者

有管理的竞争

——神木医改模式研究(上)

顾昕、朱恒鹏、余晖 / 文

“新医改方案”(《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》)公布,即新一轮医药卫生体制改革的序幕拉开已近两年。当人们为如何理解“新医改方案”的内容并就新医改究竟应该如何推展而展开热烈讨论之时,原本籍籍无名的陕西省神木县,却因推行“全民免费医疗”制度而名动天下。

其实,实施“全民免费医疗”的构想,估计早在 2007 年就浮现在神木县领导人的脑中。2008 年 1 月,神木县康复工作委员会成立,负责“全民免费医疗”的政策制定、指导与协调、基金的使用和管理等工作。经过一年多的可行性调研和论证,在 2009 年 2 月 9 日,神木县人民政府颁布了《神木县全民免费医疗实施办法(试行)》,正式拉开了当地医疗体制改革的序幕。依照这一政策文件的规定,所谓“全民免费医疗”制度自 3 月 1 日开始在神木县正式实施。这一举措当时没有引起舆论的关注,直到两个月后,在国家“新医改方案”正式出台的大背景下,“神木模式”才横空出世。5 月 17 日,陕西《华商报》率先报道了神木县的改革之举,引起媒体的轰动,继而引起医疗改革政策研究者的关注,最后还引起了中央和地方医改政策决策者的注意。

“神木模式”之所以引起广泛关注、轰动甚至争议,其原因无外乎以下两点:

第一,“全民免费医疗”的说法触动了许多人敏感的神经,而敏感的点却大相径庭。

一种是对“神木模式”的可持续性持怀疑态度。无论在公共政策研究者中,还是在专业媒体评论者中,很多人对于各种各样的“免费”制度持相当谨慎的怀疑态度,担心免费提供的物品和服务会遭到受益者的滥用,最终会陷入财政的无底洞。

西方福利国家的经验教训以及中国公费医疗体制的弊端,容易强化这一怀疑立场。实际上,在建设福利国家的进程中,如何应对来自需方的道德风险,是全球性社会事业发展所面临的一个共同挑战,而应对这一挑战的简单之道就是引入一定的自付;换言之,不能实行百分之百的免费。就医疗保障体制而言,即便在实行全民免费医疗制度的国家和地区,大多要么引入更高的自付率,要么设法引入其他的制度安排,例如守门人制度、付费者与服务提供者分开、新医疗服务项目和药品的准入等等。

在“神木模式”曝光之后,不少媒体沿着这一思路刊发了一些评论,质疑其可持续性。其中中央电视台“新闻 1+1”栏目制作的“陕西神木县免费医疗致医院爆满,惠民政策遇尴尬”一经播出,更使“神木模式”的怀疑声音放大。

另一种声音则出自对社会事业(或民生)发展的殷切渴求。自改革开放以来,我国长期将经济增长视为发展的主要目标,形成所谓“GDP 主义”,而包括医疗保障和医疗服务领域在内的社会事业发展长期受到忽视。然而,自 2003 年以来,中国政府的发展战略逐渐从以经济建设为中心的一元模式转变为推进社会与经济协调发展的二元模式。随着新发展战略的确定,中国公共财政的运行在结构上发生了一定的转型,其突出表现之一就是在民生领域增加了投入。但总体来说,中国的政府财政和以支持社会发展与公共服务为主的公共财政相比,还有一定的距离。

因此,舆论普遍对政府增加民生领域的投入抱持殷切的期望,自然也对公共财政对公共服务的支持力度不足怀有深切的不满。正是在这种殷切的期望和深切的不满之中,“神木模式”的横空出世一下子抓住了人们的眼球,其赞扬者也同其怀疑者一样情绪高涨。除了媒体上的激扬文字之外,神木医改在具有民间或官方色彩的一些评选中也获得殊荣。在一次民间性评选中,神木医改被评为“2009 年度中国社会政策十大创新”之首;而在另一次官方色彩较重的评选中,神木县时任县委书记郭宝成被评为“2009 年中国改革年度人物”。基本上,随着神木改革的推展,质疑声浪渐渐退潮,赞扬之声渐成主流。

第二,在大家的印象中,陕西是欠发达地区。欠发达地区的政府投巨资搞“全民免费医疗”,着实让人兴奋。很多人开始就此指点其他地区,“非不能也,实不为也”。由此,神州大地能否实行全民免费医疗,被视为各地政府的执政理念问题。仿佛“神木模式”一下子就可以变成“神州模式”,经济发展水平无关紧要了。

后来人们逐渐发现,虽说地处西北,但神木县却是富庶之地,其经济规模在全国百强县中排名第 44 位,而且人口规模相对较小。所以,世间有神木,却没有神话,“神木模式”无非再次证明了一个简单的道理,要建立一个普惠型的社会福利项目,经济发展水平还是不可或缺的条件。

国家“新医改方案”明确了新医改的一大新方向,即“建立覆盖城乡居民的基本医疗保障体系”,简称“走向全民医保”。这正是以往的医改方案未能突出的地方,具有历史性的进步意义。而“神木模式”的创建者和激赏者则挥舞着“全民免费医疗”的大旗。难不成神木县要走出一条新路?

实际情形全非如此。通过实地考察,我们发现,神木县的确在医药卫生体制改革上走出了一条新路。然而,这条新路的特征并非所谓“全民免费医疗”,而是由三大制度安排所组成:其一,建立了一种保障水平较高的全民医疗保险制度;其二,医保机构代表所有参保者向各种医疗机构购买医药服务;其三,形成了民营医疗机构占据多数的多元化医疗服务市场格局。

“神木模式”其实就是我们多年来所倡导的“有管理的竞争”,或“有管理的市场化”的具体实践。所谓“有管理的竞争”,可以用三句话来概括:走向全民医保,政府在医疗筹资中扮演积极而有效的角色;公立医疗保险代表参保者的利益向各类医疗机构购买医药服务;医疗服务体系走向市场竞争,其中政府以购买者(通过医保机构)、监管者和推动者的角色参与到医疗服务的市场之中。

走向“全民医疗保险”

神木县这三大制度安排构成了“神木模式”制度结构的整体。忽视其中任何一部分就如同盲人摸象。倘若将“神木模式”刻划为“全民免费医疗”,并且进一步视之为计划经济时代公费医疗体制的全民化,更具有误导性和危险性。在新医改的大背景下,神木医改的制度模式并不是“全民免费医疗”而是“全民医疗保险”。

一般认为,英伦三岛、北欧、南欧、中国香港地区以及相当一部分发展中国家(一般为前英国殖民地)实行“全民免费医疗”,所有合法居民无需缴费,自动成为受益者。然而,根据《神木县全民免费医疗实施办法(试行)》(神政发〔2009〕3 号),“未参加城乡居民合作医疗和职工基本医疗保险的人员不予享受免费医疗。”

其实,神木县同全国其他很多地方(尤其是推进了医疗保障体系城乡一体化的地方)大同小异,建立了以城镇职工基本医疗保险和城乡合作医疗为主干的基本医疗保障体系,其中在其他地方一般以“城乡居民基本医疗保险”命名的制度在神木县被冠名为“城乡合作医疗”。名称如何并不重要,重要的是城镇职工医保和城乡合作医疗本质上都是社会医疗保险制度,参保者都需要缴费,只有参保者才能享受医疗保障待遇。即便医疗保障水平很高,或者说在某种条件下参保者所接受的某些医疗服务或药品基本上“免费”,也不过表明这是一种医疗保险制度。

在 2011 年之前建立覆盖城乡民众的基本医疗保障体系,正是国家“新医改方案”提出的改革目标之一。可以说,神木医改提前实现了国家“新医改方案”的目标要求,即至少在户籍人口范围内真正实现了“全民医疗保险”。但是,这一点并非“神木模式”的独有之处。从理论的角度来看,全民医疗保险中的“全民”不应限于户籍人口,而应扩及所有居民;从实践的角度来看,中国很多地方基本医疗保障体系的覆盖面已经从户籍人口扩及常住居民了,尤其是覆盖了在当地工作的外来务工人员。而且,将城镇居民医保与新农合合并,建立城乡一体化的城乡居民医保,这已经成为很多地方的实践,而且很多地方居民医保的城乡一体化早在几年前就已开展起来了。因此,无论就“全民”与否,还是在医保的城乡一体化上,“神木模式”并没有任何神奇之处。

“神木模式”之“神奇”,主要在于大大提高了城乡居民医疗保险的筹资水平和保障水平。实质上,“神木模式”意味着“公共财政补需方”原则的大力落实,城乡居民医保的筹资水平随之大幅度提高,城乡居民医保的支付水平大幅度提高,最终所有参保者看病治病时的自付比重较低。神木县在 2009 年安排了 1.5 亿元的财政预算,占其当年财政支出的 5.2%,用于“全民免费医疗”。其给付范围包括三部分:其一是普通门诊,每一个参保居民获得一个个人账户,每人每年获得 100 元的门诊补贴;其二是慢性病年度限额报销,2009 年规定了 23 种,到 2010 年增多为 36 种;其三是其给付结构的核心部分,即住院费用报销。



CFP/ 供图

神木县的确在医药卫生体制改革上走出了一条新路。然而,这条新路的特征并非所谓的“全民免费医疗”,而是由三大制度安排所组成:其一,建立了一种保障水平较高的全民医疗保险制度;其二,医保机构代表所有参保者向各种医疗机构购买医药服务;其三,形成了民营医疗机构占据多数的多元化医疗服务市场格局

与全国各地基本医疗保险相比,神木“全民免费医疗”的住院给付在结构上可谓大同小异,均设立起付线和封顶线,只不过在县内就医时起付线与封顶线之间的医药费用实施“全额报销”。所谓“免费”的特色,正是体现在这一点上。当然,“全额报销”并非适用于两线之间的所有住院医药费用,而是设定了专门的医疗服务和药品目录,这就是国际医保实践中所谓的“正面目录”。而且,在给付结构设计的制度细节上,神木县就不同类型定点医疗机构设定了差别性起付线,引导参保者更多利用当地的、基层的医疗服务。这两个特征在全国各地的医保政策中都有,甚至在很多国家和地区的医疗保障体系都有,并非神木独有。

简言之,“神木模式”的核心就是政府高补贴的全民医疗保险制度,并通过改善医保给付结构,显著提高了占神木户籍人口中绝大多数城乡参保居民住院费用的实际补偿率。从 2009 年 3 月开始到 2010 年 8 月,神木县患者在县内住院费用的实际补偿率稳步上升,由最初的不足 72%稳步上升到 86%上下。实际上,在医改之前,当地只有城镇职工和公务员的住院费用实际补偿率达到了这个水平。作为一种保障水平适当而充分的全民医保制度,神木的“全民免费医疗”满足了参保者大病治疗的基本需要。这是“神木模式”最显著的效果,也是其最让人称道的地方。

从制度比较的角度来看,“全民免费医疗模式”与“全民医疗保险模式”是国际最为通行的两大医疗保障制度。两大模式的主要区别在于筹资机制的不同:全民免费医疗的筹资主要来源于一般税收,而全民医疗保险则来源于专项税收(或缴费)。无论是纳税还是缴费,老百姓的关注点主要在于看病治病时自付比重的高低。如果自付比重很低,甚至可以忽略不计,那么在日常用语中,人们不免会使用“免费医疗”的字眼。当然,倘若全民医疗保险制度是由政府高补贴来支撑,亦即社会医疗保险基金的主要筹资来源是政府财政,那么这种全民医疗保险被称为“全民免费医疗”尽管有欠严谨,但也未尝不可。

然而,需要指出的是,在中国的社会舆论和政治环境中,“免费”字眼有着特殊的意涵,其使用也会产生特殊的功用。所有人都知道,在医疗政策领域,“全民免费医疗”这个提法远比“全民医疗保险”更具有轰动效应,当然,其轰动效应所带来的后果也具有很多不确定性。在轰动效应淡化之后,我们可以得出结论,神木所谓的“全民免费医疗”,实际上就是一种政府补贴水平较高、给付水平较高的全民医疗保险制度。

医疗保险购买医药服务

医疗保障体系健全与否,筹资机制仅是其一个维度。至少还有两个其他的维度特别重要:其一是医疗保障体系对医疗服务提供方的支付机制,通称“供方支付”;其二是医疗服务提供方的制度和组织结构,关键在于是否存在着某类医疗机构独大甚至垄断的格局。“神木模式”的第二大特点,在于强化了“支付或付费”这一环节,而在全国其他许多地方,这一环节相当薄弱。

实际上,改革医保机构的供方支付方式,是全球性医疗体制改革所面临的一个共同难题。当民众的医药费用汇集起来之后,医保机构就成为参保人的经纪人,其职责是代表参保者的利益向各类医疗机构以团购的方式购买医药服务,其团购的具体方式体现在医保机构对医疗机构的各种支付方式。其不同的组合方式,会对医疗服务提供方产生不同的激励机制,促使后者选择不同类型的诊疗和用药路线。如何对供方支付方式加以巧妙的组合,亦即改革原有的供方支付方式,从而创造一个良好的激励机制,促使医疗机构关注医药服务的成本–效益比,就变得至关重要。

传统的付费方式是按项目付费,其特点是服务提供者(即医疗机构)对于费用控制缺乏积极性。由此,以多开药、开贵药、多检查为特征的“供方诱导过度消费”,在医疗服务领域非常盛行,以致引发民怨。很多人把这种现象的产生归结为医护人员的道德意识薄弱或者医疗机构由于市场化而产生的逐利行为,其实这种诊断是有问题的。根本的原因在于付费方式,即按项目付费。对于医疗机构来说,按项目付费所创造的激励机制容易使得供方诱导过度消费出现的概率增大,这是一个全球性的现象,绝非中国医护人员医德不佳所致。

世界各国的医保机构,基本上都在探寻其他各种付费方式的组合,部分替代原来盛行的按项目付费。就医保付费改革,“新医改方案”第十二条中写道:“强化医疗保障对医疗服务的监控作用,完善支付制度,积极探索实行按人头付费、按病种付费、总额预付等方式,建立激励与惩戒并重的有效约束机制。”除了“新医改方案”列举的这几种付费方式之外,在世界各国普遍采用的其他付费方式包括:按服务单元付费、按服务人次数付费。这些付费方式看起来五花八门,但其共同特色,就是付费方对医疗机构采取打包预付制,只不过打包的标准不一而已。

“神木模式”的一个重要特点在于,在公共财政大力落实了“补需方”的原则之后,神木的医保机构推进了医保供方付费方式的改革。神木医保付费改革主要针对住院服务,基本上采用按服务人次付费,辅之以少量的单病种付费。

需要指出的是,神木的医保付费改革还有很多不尽令人满意之处,在改革的实践中出现了一系列新的问题,包括:市场化的购买机制与医药价格的行政管制相冲突:由于医疗服务和药品价格的现行行政定价方式与按项目付费相适应,因此医疗服务的人力成本在其他新医保付费模式无法得到适当的体现,从而极大地挫伤医疗机构接受新付费方法的积极性;医保机构对医药服务的购买行为出现了行政化趋势,即依靠形形色色的行政检查来推进新付费机制,而对服务购买的合同管理极为薄弱;谈判机制的非制度化:医保机构与医疗机构相互扯皮,新医保付费方式的标准制定也缺乏公开透明性;付费方式选择的重复博弈:尽管各地采用了不少新付费方法,但依然用按项目付费的方式来结算,于是新付费方式向旧结算办法回归了,按项目付费依然发挥主导作用,付费改革的效果不明显。

当然,出现这些新问题并不奇怪。世界各国的医保付费改革大多经过 10 年的重复博弈才稳定下来。中国的全民医保才刚刚成形,“神木模式”也还不到两周岁,医保付费改革才刚刚上路,但是,其重要意义不可低估。在神木县,医疗保险购买医药服务的制度架构已经成形,现在所需要的是不断完善其制度细节,从而让其医保基金的支出化得好、化得妙。医保付费改革意味着医保机构对医疗机构的诊疗行为将产生深刻的影响。

医疗服务市场化

与医保付费改革的重要性相类似,医疗服务体系的改革也至关重要。如果医疗服务体系中没有竞争或者竞争不充分,从而医保机构实际上根本不可能有效地行使其自主签约的权力(亦即取消某些医疗机构的医保定点资格),那么付费者就没有选择的余地,那些以符合公众利益从事医药服务的医疗机构就不可能得到适当的奖励,那些罔顾公众利益的医疗机构也就不可能得到应有的惩罚。

因此,“神木模式”中还有一个最值得关注和借鉴的特点,也是为绝大多数评论者所忽略的特点,即当地医疗服务体系的充分市场竞争的格局。神木县已经形成了以民营医疗机构为主体、市场机制为主导的医疗服务市场,这为当地全民医保制度的建立和正常运转奠定了良好的基础。

目前神木县共有 14 家“全民免费医疗”定点医院,其中只有一家是公立医院(即县人民医院),其余 13 家皆为民营医院。神木县医疗服务市场竞争格局的形成,不应该归因于运气,恐怕只能说是前些年据说是“基本不成功”的医疗行业市场化的结果。在大声赞扬“全民免费医疗”又同时回避、怀疑甚至抨击医疗市场化的舆论氛围中,这一点不免产生了某种黑色幽默的意味。

正是医疗服务市场化这一点,让今天的“神木模式”竟然轻松绕过了中国医改总绕不过去的大难题,那就是公立医疗机构主宰甚至垄断医疗服务市场的痼疾,以及医疗体制弊端的总根源,即“管办不分”的问题。

之所以说公立医疗机构垄断医疗服务市场是医改的一大障碍,原因在于医疗服务行业这种行政化格局使得公立医院一方面“套牢”了政府,另一方面剥夺了患者的选择权,在同样的资源投入下降低了患者享有的医疗服务质量和数量。试想,如果神木县的医疗服务市场像全国许多地区那样由公立医院垄断,神木县的医保机构还能够像今天这样以一个超然独立的第三方购买者身份自由选择定点医疗机构吗?还能轻松地同医疗机构讨价还价从而建立起全新的医保供方付费模式吗?还能够因为定点医院不符合要求而坚定地取消其医保定点资格吗?

由于是自己的“亲生儿子”,政府这个“慈父”对公立医院所谓的“严格管理”,不过是大家早已再熟悉不过的“板子高高举起,却轻轻放下”罢了。而且,公立医院真干得不好,甚至犯了什么错,主管部门一般不仅不会公开处罚乃至取消其医保定点资格甚至令其直接关门,还会千方百计为其遮盖。既是一家人,家丑就不能外扬,否则丢的不仅是“儿子”的脸面和饭碗,更是“父亲”的脸面和乌纱。这就是所谓“套牢”的含义。

在民营医疗机构得到一定发展的市场格局下,民众和医保机构都有了宝贵的选择权。而且,在民营医疗机构占主导地位时,医保部门的选择权就大得多,地位也超然得多,医保资格的给予和取消的约束力也就有效得多,而医保付费改革也能对医院的短期化行为产生制约作用。在民营医疗机构占主导地位的情况下,面对民营医院的竞争,有限的几家公立医院也必须积极改进服务态度、改善医疗质量。它们也许还不用担心政府会取消其医保定点资格,但是却必须担心患者不来就医。

众所周知,医疗机构的主办者与医疗服务的监管者不分开,亦即“管办不分”,是中国新医改的一个大障碍,因为它是公立医疗机构垄断医疗服务市场的体制根源。作为医疗行业监管者的卫生行政部门同时又是公立医疗机构的慈父,在大多数情况下,这种管办不分的格局很难令人相信卫生行政部门能客观中立地行使其监管职能者的职能,维护各类医疗机构之间的公平竞争。实际情况总是卫生行政部门一味偏袒公立医疗机构,有意无意为对社会资本进入医疗行业高设有形无形的行政壁垒,为公立医疗机构谋取了行政垄断地位。由此,改革开放已经三十年,中央政府明确提出“鼓励社会资本进入医疗行业”政策也已二十多年,但是,公立医疗机构依然一统天下,民营医疗机构少得可怜、弱得可怜。

在推行全民医疗保险制度之际,历史机缘巧合,神木已经形成了一个以民营为主体、市场机制为主导的医疗服务市场。医保机构作为第三方购买者,没有自己的“儿子”需要照顾和袒护,可以放手行使第三方购买者职能,同样的质量挑选费用最低的医院、同样的费用挑选相对来说质量最好的医院。

在这里,我们强调,神木模式最值得其他地区借鉴的,主要不是“免费医疗”,而是神木的医疗服务体系已经实现了“管办分开”,医疗服务供给已经基本实现了民营化、市场化。做到这一点,并不需要政府出多少钱,所需要的只是有关政府部门摈弃部门利益,转变行政理念,也需要我们的舆论媒体尤其是各路评论者对神木县医疗领域中的现状,有全面深入切实的了解。

(顾昕,北京大学政府管理学院教授,长策智库首席社会政策专家;朱恒鹏,中国社会科学院经济研究所研究员,长策智库高级研究员;余晖,中国社会科学院工业经济研究所研究员,长策智库总裁)

在理性被践踏的世界里坚持理性

莫枫 / 文

雅斯贝斯的妻子格特露德是犹太人，纳粹统治时期，雅斯贝斯被作为“犹太人家属”划入“异类”，并因此失去了教职。纳粹野蛮酷烈的排犹屠犹，把雅斯贝斯夫妇直接推至直面死亡的黑暗恐惧中。雅斯贝斯坚守着他作为一个自我个体的理性，他和妻子约定，一旦格特露德有生命危险，他就和她一起自杀。这不仅仅是一个与爱情有关的故事，它还关乎人的尊严和价值。他说：“如果有一天人们起来推翻暴政，我不愿两手空空地站在那里。”

阿伦特在《极权主义的起源》里这样写道：“有些情况下，虚构和现实之间的分界线，被骇人的指控和这些指控的内在一致性弄模糊了，为了抵制对罪状纯粹抽象的可能性屈服的诱惑，就不仅需要有抵抗经常性威胁的性格力量，而且也需要十分相信人类同伴的存在——他们绝不会相信这些故事。”言下之意，彻底孤独的人，无所依靠，意志尤为脆弱，才可能无条件地向统治者，奉献他的全部的绝对的忠诚和顺从，接受其编织的谎言。绝对的孤寂，辅以生存的恐惧，即可成为极权大厦的坚固基石。而真诚坦率的人与人的交往（分享生活经验，交流真实的感受），便是这坚固基石的敌人。

当所有人都必须以纳粹极权强加于他们的身份，去生活和对待别人，雅斯贝斯所拥有的真正的“交往”，被限定在他和妻子之间。与妻子保持生死与共的关系，来分担妻子的不幸遭遇，是雅斯贝斯在现实生活层面所做出的积极行为。雅斯贝尔斯在日记中写道：“万一格特露德被这个国家殄灭了，而我却幸免于难，那我将形同猪狗，无足挂齿。我对格特露德负责，她对我负责，这是我们在这个世界上的唯一庇护。”

雅斯贝斯的思想和行为，在我们的文化环境中，极易被解读为“知行合一”。“知行合一”包含的一个假设是：人的理念和行动是分离的。但是，在雅斯贝斯那里却不是这样的。早在1931年雅斯贝斯写的《时代的精神状况》里，他就明确指出：“人是一个过程，不仅仅是一个现存的生命，而是在生命中包含了这样的可能性，即通过他所拥有的自由，要用他自己决定的行动，从自身中创造出他的将来。”一个人的过去和现在，决定了他的未来。假使他丢弃了身为犹太人的妻子，那么，将来的自己该如何面对过去的自己？那将是一个面目全非的自己，自己的信念被自己的行为践踏，自我就是破碎不堪的。和妻子同生共死是他在那样一个极境中所能做出的决定，这不是坚持知行合一，而是保存自我的完整性，拒绝让自己被极权统治下的生活秩序消化掉。因为一旦被消化，他就成为这个秩序的维护者，无论他在内心是否反对这个秩序。

面对那个践踏人性的秩序，他坚持在最大范域内做出符合人性的个人行为。这个人性的最低限度是，做与恶不同的事，无论个体的力量再怎么微薄，他都具有一份影响力。这种影响力在雅斯贝斯的具体生活里，则是为妻子呈现一种现实的确证，即人与人之间的忠诚关系不会摧毁，即便在人对人的残忍和屠杀面前，只要有一个人坚持了这种忠诚和信任，它就是存在的。理性亦是如此，只要有一个人坚持了理性，人类理性就是存在的，除非所有理性的人都被杀害。

徐贲在《雅斯贝斯的普世主义》一文中认为，在极权统治下，朋友、同事、熟人，甚至夫妻、父母和子女之间的互相背叛和出卖，从根本上瓦解了人们共同存在意识的根基，而雅斯贝斯坚持一种不同的活法，以“一个人”与“另一个人”，而不是一种人与另一种人的关系来分担妻子的不幸遭遇，有一种隐秘的反抗意义。这个观点是有失偏颇的。这不是反抗，而是一种坚守，反抗是向外的，而坚守是向内的；反抗带有某种革命的意味，需要一个可以抗争的敌人，而坚守需要的恰恰相反，是发现与创造，建设与维护。雅斯贝斯面对的是一个宏大的极权政体，他作为个人无从反抗。但是他可以坚守，坚守人性，坚守爱。当外在的世界倾塌覆灭，在它扭曲的秩序之中，个人无法找到自己的位置，那就意味着，只有自己来为自己创建一种秩序，以维持生活，并符合道德地活下去。

雅斯贝斯最终在自己与妻子之间建立起了这样的秩序，其本质是爱、信任与责任。纳粹统治退场之后，作为哲学家的雅斯贝斯，因其作品在各种场合受到人们的敬重。有一个人，却在公开场合赞美这本来属于私人事件的故事，并为之赋予更加丰富的意义。那是雅斯贝斯获得德国图书商会所授予的“和平奖章”时，阿伦特为此致辞（后收入阿伦特《黑暗时代的人们》一书中），在谈到雅斯贝斯个人的品格与其哲学作品的关系时，阿伦特所用的例子，即为雅斯贝斯在纳粹时期选择与妻子生死相随，谓其在极权的黑暗中，以自己个人的行动，证明善是亮烈难犯的，从而让更多的人得以信任这样的观念：人若坚守人性，人性终有其不容毁灭的力量。而他的哲学作品所做的也是这一点，把人引向善，从而更好地生活。雅斯贝斯自己则是这样诠释：没有任何计划和任何组织，能够使人有可能达到那最终只有通过他自己的活动才能达到的东西，即他必须作为人，而去实现人的实存的全部可能性。

第三帝国陷落后不久，雅斯贝斯以《德国的罪行问题》直接切入到时代的政治问题中。他带着清晰的道德立场，非常细致地区别了不同的责任和罪过，第一种是刑法罪过（侵犯的是法律），第二种是政治罪过（源自参与罪恶的政治制度），第三种是道德罪过，它关系到个人的错误行为，第四种是形而上罪过，指的是不能尽人的责任去维护文明的人性。前二者属于公众领域，后二者则属于私人领域。他的思考，为德国的集体历史反思提供了思考工具。

康德说历史中的某些现象永远不会被人遗忘，因为它揭示了在人性中有更美好的事物的萌芽以及达到这种事物的能力。雅斯贝斯吸引我的，也是因为他的思维方式中有这样的东西，既批判实存，又在对实存的批判意识中，即不偏执也不软弱地建设着一些东西，比如他时时提及的精神世界，他在分析当代生活时，总是从容不迫地加上他对个体自我的肯定，以及获得个体自我的可能的途径，既不乐观亦不悲观。他把自己的理论建立在“真实的有着最朴素的生存愿望”的人的身上，用集体权威来替换“极权主义”这个概念，他说集体权威的力量，或者说群体的盲目非人性的力量，可能由某些个人来体现，但是这些个人只是暂时地表达和执行这种力量，当他们的功能完成后，这些个人就化为虚无。

这样的思维方式里，包含了雅斯贝斯对普遍的人的生命的珍爱。任何一个人，无论他的世界多么小，总还是超出了单纯的他自身，而渗透了他所在的时代、他所在的环境和当前可见世界的精神的，所谓的非人性或者恶，其源头不是人本身，而是人自己对善的丢弃。所以，重要的不是善与恶，而是我们对于善的选择以及坚持。

雅斯贝斯吸引我的，也是因为他的思维方式中有这样的东西，既批判实存，又在对实存的批判意识中，即不偏执也不软弱地建设着一些东西

理解耶稣

王元涛 / 文

试读过若干版本的耶稣传记，但均半途而废，难以深入，直到遇上了欧内斯特·勒南的《耶稣传》。勒南原为基督徒，后放弃皈依，成为怀疑论者，但他始终对耶稣葆有高度崇敬，只不过，他是把耶稣当成一个非凡人物来加以礼赞的，而不是视之为“上帝之子”的神明顶礼膜拜。因此，在我看来，读勒南，就是非基督教徒理解耶稣，并借此了解基督教起源及其文化精神实质的一条可靠路径。

这里可能存在一个问题，既然不是基督教徒，那么有什么必要去理解耶稣呢？勒南在《耶稣传》中固执地探幽发微，尽其所能地拨开历史与传说的迷雾，试图还原一个人，并揭示这个人伟大温暖的灵魂，就是要确立这样一种信念：不必成为基督教徒，也可以理解并热爱耶稣，并追随他的义，身体力行他的教诲。



《耶稣传》
欧内斯特·勒南 / 著
商务印书馆
2010年10月　24元

在勒南看来，耶稣与孔子、释迦牟尼相似，都是伟大的理想主义者，在他们的内心深处，混杂着热烈与绝望。他们早已洞悉，作为动物，人类整体的罪恶与苦难，永远难以根除。因这绝望，他们反而能放下执着，肯于慈悲地为同类指出一条正确的道路，那就是爱与宽恕。彻底的爱，彻底的宽恕，即所谓的“左脸右脸”。只有每个人都依靠内心的虔信与外在道德的约束走上这条路，方能摆脱“丛林法则”，消除相互间的断杀与噬咬，完成人类最后的自我救赎。在理论上，这也是唯一可行的路，尽管这条路，因为需要人的高度自觉作为前提，会显得无比漫长。

在人类历史上，有过比耶稣或孔子更为宏伟更富激情的道路设计，比如希特勒或列宁，他们贯彻实施理念的手段，是血与火的暴力，与之相伴的则是恐怖与死亡，因而十分高效昭彰。但历史却证明，罪恶的手段无法达成美好的目的，他们未能把人类引向正确的道路。革命的喧嚣过后，激情的大洪水过后，留下的是一片罪恶与废墟，而耶稣与孔子依然固执地立于荒野尽头，为恒信者提供着遮风挡雨的绿荫，千年不变不移。

读过《圣经》的人会约略知道，旧约中的上帝，像个暴躁的老汉，动不动就要毁人，就要灭族。旧约还宣称，犹太民族是被选中的，将来一定会被稳妥地安置在一个流着奶和蜜的好地方，而其他民族则要承受烈火的焚烧或雷霆的击打。那么，一个不可回避的难题就是，这个世界上，有太多的非犹太人，何以要去信奉这声称要焚烧和击打他们的教义？

耶稣即以此为起点开始了创造性的壮举，在勒南笔下，耶稣本身也是一个叛教者，他叛的是只遵奉旧约的古犹太教。在公元前后，古犹太教的面貌令人厌憎。教内高级祭司热衷于利用“天国”敛财，无视下层民众的疾苦。占据高层位置的法利赛人，只沉迷于宗教仪典的繁文缛节，苛刻地执行“摩西律法”，完全漠视人们的心灵渴求。此时的犹太教领导层，已彻底丧失信仰，沦为瓜分社会财富的利益集团。

勒南说，耶稣宣布，上帝不再为犹太人独有，“天国”的门票也不再只为富人所掌握。而且，耶稣并不在意受洗与否，不在意是否定时礼拜，你真心爱他，用行动去实践他所主张的爱与宽恕，你就是他的同路人。耶稣是人，你不必匍匐在他的脚下，完全可以与他一路谈笑风生。耶稣尤其轻视古犹太教许许多多的礼仪规定，“由于职业的需要，祭司都主张公开献祭，他们是这种献祭的预定主持人；他们不鼓励个人祈祷，因为这类祈祷无须他们参与。”而耶稣大力倡行的，恰恰是个人的祈祷与自省。由此，犹太教高级教士原有的地位受到了严重威胁，他们敛财的路几乎要被封死了。因此，他们不可能不对耶稣恨之入骨，最后致耶稣于死地的，并不是当时统治巴勒斯坦的罗马人，而是耶稣自己的同胞。

今天，偶尔还会有传教者声称，信教者死后可以上天堂，否则只能在地狱里受煎熬。在勒南看来，用这种方式传教，是完全背离耶稣本意的。古犹太教的教义才强调交钱购买死后上天堂的钥匙，而耶稣的“天国”并不只存于天上和死后。他把天国从来生移回了现世。天国在此间，在人心里。谨行善事，学习爱，尝试宽恕，你就已经生活在天国了。所谓一念即天堂，一念即地狱。这时候，即使身处暴政，你也同样可以获得灵魂自由，即“上帝的归上帝，凯撒的归凯撒”。

在这个意义上，耶稣才有了被称为“救世主”的充足理由。

据勒南考证，耶稣并非大卫的直系子孙，他是木匠约瑟的儿子。耶稣本人也是木匠，因为古犹太人有这样的传统：即使你将来能成为满腹经纶的大学者，也必须先具备一项足以安身立命养家糊口的手艺。耶稣生于加利利地区的小城拿撒勒，而非传说中的将诞生“救世主”的伯利恒。圣经说他生于伯利恒，说他是大卫的子孙，应该是信徒的穿凿，而且，可能还得到了耶稣的默许，因为这有利于教义的传播。

在勒南看来，耶稣靠几块饼几条鱼喂饱几千人的传说，也是后世信徒的编造。耶稣从不主动行神迹，也无需借助摩西的红海或雅各的火柱来为自己张目。出于信徒的哀告，他偶尔会出手驱魔，但那是为了治疗，是体恤，是怜悯，而非为了证明上帝的存在。勒南说，也可能是当时人们的情感生活简单粗糙，情绪容易兴奋冲动，轻微的精神病患者，的确可以通过耶稣温柔的话语得以减轻病症。

期待耶稣复活，在勒南看来，则是出于最庸常的看客心理，他们是把基督教的发源史当成了好莱坞大片——没有大团圆结局，他们会有缺憾感。但是，勒南的观点是，如果耶稣是神不是人，那么他的复活又有什么值得称颂的呢？神行神迹，不过是本分而已。而且，如果耶稣真的复活了，那么，他的死又有什么意义呢？按基督教教义，上帝派他的儿子耶稣来流血死亡，是要替人类赎罪。可是，暗地里，却又让他复活了，这岂不是变成一场骗局？

勒南认为，“复活说”将损害耶稣之死的悲剧性与震撼力。即使我们姑且认同“原罪”说，那么，耶稣之死后复活，也还是失去了赎罪的意义。耶稣复活，义人欢欣鼓舞，不再反思自己的怯懦与逃避，恶人则完全失去了认罪与忏悔的机会。

只有耶稣是人，他的死，才是动人的，才会让他的信念在血光中迸发出力量。耶稣把“天国”从古犹太教中抢出来，交给异邦万民。在这种意义上，他的死，才足以感动基督教徒与非基督教徒。只有耶稣是人，我们才足以在他身上找到自己行动的力量。他能做到的，我们未必不可以做到。

因此，随着勒南的笔触，我们可以真切拟想出身无长物的耶稣赤足奔走在加利利乡间湖畔传教的动人情景，回过头来，再想想今日教皇岸然的王冠与宝座，以及安然接受人们朝拜时的帝王姿容，不由人不感喟丛生。耶稣从犹太教破门而出，才有了今日的无上荣光。那么，今天的基督教，与当年腐朽衰败的犹太教已经有几分相似了呢？今天的基督教，是否又需要诞生一个像耶稣一样破门而出的人物了呢？

勒南说，耶稣创建的基督教摒弃《摩西律法》，从犹太教中独立，是世界历史上的重大事件，这场从古代宗教演变而来的变革，经历了几乎一千年，之后又用三百年的时间走向成熟。“那时生活着一个卓越的人，他以无畏的首创性和所能激起的爱，成为人类未来信仰的对象，并奠定了这一信仰的基础。”

勒南如此盛赞耶稣，却曾在基督教世界掀起过轩然大波，因为他们不能接受说耶稣是人。但是，勒南剔除神迹，消解一切迷信因素，只从人的角度理解耶稣，指出他的伟大与圣洁，实际上更容易让非基督教徒理解和接受，相信会有众多非基督教徒受勒南笔下耶稣的感召，用自己的方式默默地去行他的爱与义，从而摆脱教条，确认“我是我的教会”。在这个意义上，谁能说勒南是一个叛教者？我相信，若耶稣有灵，也会对勒南暗暗嘉许。



JAPAN SPECIAL REPORT

日中经济联系日益紧密



目前，亚太区主要经济体的经济总量已占全球经济总量的 55.4%（资料来源：日本经济产业部），日本将继续加强与亚太区最大经济体——中国的经济合作。去年，中国超越日本成为全球第二大经济体，而且有人认为中国带领全球走出了经济危机。随着中国向新兴超级大国继续迈进，中国金融市场也在飞速增长。

东京证券交易所 (www.tse.or.jp) 上市部部长小沼泰之 (Yasuyuki Konuma) 表示：“人们都说这个时代是‘亚洲的时代’。毫无疑问，中国将在亚太区的发展中扮演重要角色。中国的金融市场潜力巨大，由于日本与中国在文化和商业上有着根本相似之处，因此我们希望日本公司能够在中国市场继续取得成功。同样，中国投资者对日本金融市场的兴趣也在增加，我们希望两国进一步加强在金融领域的合作。”

快速认识到中国市场潜力的日本公司已加大对中国技术、化工和金融服务领域的投入。日本银行家协会 (www.zenginkyo.or.jp) 海外关系部首席代表 Takashi Kando 表示：“日本国家银行和地方银行正逐步进入中国市场，以便为日本、中国以及国际客户提供更加便捷的服务。尽管日本的银行正与中国的金融机构建立密切合作关系，但两国跨境金融合作仍亟待加强。”

中国经济得到前所未有地发展，国内需求及对基础设施项目和人才培训的需求也相应大幅上升，这些都是日本过去曾经面临的问题。现在，日本地位强大，经验丰富，能够提供先进的技术和系统解决方案。中国人口为日本人口的十倍，中国市场始终是日本公司的重要市场。

日本国际交流中心 (www.jcie.or.jp) 资深研究员 Koji Watanabe 表示：“日本和中国在很多方面具有共同利益，两国应当密切合作，以实现优势互补。经贸关系是两国关系的重点，随着日中关系的深入发展，政治改革和军事发展问题也将继续成为两国关系的重要议题。”

东海东京金融控股公司

立志成为“The Premier House”——“与中国共同成长”。

在当今瞬息万变的全球经济环境中，只有灵活经营金融机构才能获得发展。东海东京金融控股公司 (Tokai Tokyo Financial Holdings) 摆脱传统证券公司的框架，现已发展成为日本领先的证券公司，始终以客户为中心，致力于提供高附加值的金融产品、服务和解决方案，在业界享有很高的声誉。

东海东京总裁兼首席执行官 Tateaki Ishida 表示：“凭借全新的控股公司结构，我们获得了极大的优势，通过国内外合资公司、合伙公司和战略合作伙伴均可实现增长。在日本，我们已与多家地方金融机构建立关键战略联盟关系，以加强国内客户网络。为了拓展业务，我们的主要子公司东海东京证券公司去年与丰田金融服务公司进行合并，后者原隶属于丰田汽车公司。”

东海东京在日本设有 69 家办事处（其中 38 家位于经济发展强劲的东海地区），并在香港、伦敦和纽约设有三家海外办事处。Ishida 预计中国在东海东京海外拓展战略中的重要性将日益增加：

“2002 年，我们与中国知名公司国泰君安证券股份有限公司合作，将中国的金融产品介绍给日本投资者。我们相信中国经济和证券市场将持续稳定地增长，并希望客户（包括与各地方金融机构设立的合资公司的客户）都能从中国的增长中获益。我们预计明年全球投资市场将持续增长，会有更多投资涌入经济快速发展的国家，其中中国金融市场将成为日本投资者最重要、最具前景的市场之一。因此，我们已加强与中国金融机构的关系，以满足日本投资者对中国金融产品的强劲需求。”



东海东京在国内外金融市场均享有很高的信誉，绝对是投资者可以信赖的合作伙伴。东海东京采用独特的联盟战略，已具备了国内外同时发展的良好条件。

Ishida 表示：“我们对未来充满信心。随着金融业新时代的到来，我们将根据时代需求对业务模式进行大幅调整，以建立我们的声誉。我们相信东海东京正向着最佳证券公司的目标不断迈进。”

www.tokaitokyo-fh.jp

东丽——引领未来发展

东丽株式会社 (Toray Industries, Inc.) 于 1926 年成立，目前业务已拓展至 21 个国家，是化工、纤维及聚合物技术的领军企业。作为业内领先的专家，东丽的业务遍及全球各地，但其业务重心仍然在中国市场。

东丽成立之初是一家纤维纺织企业，现已发展成为一家多元化综合公司。公司最初的业务现集中于尼龙、涤纶和腈纶产品，主要应用于服装、汽车安全气囊和安全带生产。

东丽拥有通畅的全球销售网络，其碳素纤维复合材料产品、塑料制品和化工产品质量优良，并严格遵守环保法规。

此外，东丽还生产平板显示器光学膜、等离子显示板粘结剂、电路及半导体材料等信息通信科技产品，同时涉足污水处理业务。

东丽认识到中国市场的巨大潜力，近年来已与中国合作伙伴建立密切合作关系，并在中国开展多项业务。

东丽总裁日觉昭广表示公司将继续“抓住亚洲市场，尤其是中国这个巨大市场上不断增长的环境、资源和能源领域的商机。”

蓝星东丽膜科技（北京）有限公司是东丽与重要的合作伙伴蓝星集团成立的合资公司，主要生产和经营反渗透膜元件和中空纤维膜组件。

研发对公司的发展至关重要，因此公司成立了东丽纤维研究所（中国）有限公司，主要负责研发新的纤维产品和技术。

2010 年，东丽成功举办了第 15 届东丽杯上海国际马拉松赛，分为全



程、半程和健康马拉松三个项目。该赛事每年一次，由中国田径协会和上海市体育总会共同举办，已成为上海市四大体育赛事之一。

2009 年，东丽杯上海国际马拉松赛三个项目共有 2.2 万人参加，国际选手的人数逐年上升。

东丽将继续秉承“通过创新、技术和产品创造新价值，为社会作贡献”的企业理念，积极在中国开展业务和参加各种社会活动，推动公司在华不断发展。”

www.toray.com

充分发挥帝人在中国市场的综合实力

帝人集团 (Teijin Group) 自 20 世纪 70 年代进入中国市场以来，不断加大投入，目前已在中国设立 12 家子公司，员工达 2 千人，经营业务涉及芳纶纤维、聚酯纤维、薄膜、树脂、医药医疗以及产品流通。2010 年 4 月，帝人在上海成立帝人（中国）投资有限公司，以加强和拓展中国市场的业务。

帝人总裁 CEO 大八木成男表示：“帝人秉承‘Human Chemistry, Human Solutions’的品牌宣言，将始终致力于开发面向未来的先进技术，提高人类生活品质。”

帝人于 1918 年成立，作为当时日本首家制造人造绢丝的企业，现已发展成为一家追求创新的全球化综合性公司，在高分子化学、药物开发和生物技术领域均拥有自主产权的技术。

大八木成男表示：“我们将中国市场定位为中长期发展的关键市场，尤其是在绿色化学和医药医疗领域。”

在环保型先进技术和材料等绿色化学领域，帝人致力于汽车、飞机和铁路工业用高性能材料，并涉足太阳能和风能等新能源领域。中国市场对帝人领先的解决方案的需求也在不断增加，如涤纶纤维循环再生系统‘Eco Circle’和综合排水处理解决方案等。

在医药医疗领域，帝人计划进军上海和北京等大城市的家庭医疗市场。由帝人制药株式会社研发、用于治疗痛风和高尿酸血症的处方药 TMX-67 预计将于 2011 年在香港上市，并于 2014 年在中国大陆上市。

2010 年，帝人集团曾参加上海世博会并在日本产业馆出展。

www.teijin-china.com
www.teijin.co.jp/english



TEIJIN 帝人集团

让创新之花绽放

智索株式会社 (Chisso Corporation) 是全球化工产业中的创新企业，拥有世界领先的技术。在始终坚持“打造优质产品、丰富人们生活”的企业理念的同时，智索长期以来一直重视中国市场，下一步将继续扩大在华业务。

智索成立于 1906 年，主营纤维及塑料制品、化肥、工业过滤筒、合成树脂、乙醇及溶剂产品、生命化学产品和硅产品。

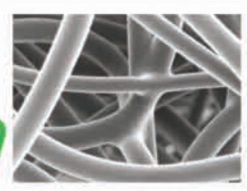
智索生产的纤维制品采用了最新聚合物研究成果，在生活中有着广泛应用，有利于提高人们的生活品质，创造更加便利和舒适的生活方式。这种环保型无纺材料采用热粘合双组分纤维，不含任何粘合剂。

尽管智索技术开发业务设在日本，但其国际拓展业务明显集中在中国，智索的执行役员兼经营规划部长田地司对此解释道：

“多年来，智索在中国市场上占有着重要地位，目前在香港、上海和广州均设有业务代表。自从我们进驻中国以来，中国的国际商务越来越开放，政策制定也越来越高效。目前，智索在中国市场主要经营纤维产品。我们计划近期在江苏省常熟市新设一家无纺纤维工厂，并推出自己研发的污水处理技术。”

智索生产的无纺纤维主要用于对安全程度要求高的卫生产品，如婴儿纸尿裤和卫生巾等。鉴于中国市场潜力巨大，智索与 Fiberweb 公司合资，

chisso



在中国成立了一家纺粘无纺布生产工厂，主要生产一次性卫生用品和个人护理用品，预计到 2012 年年产量可达 2 万吨。

智索还向中国市场推出了食品加工排水、畜禽养殖业排水及生活污水的处理技术。智索与当地政府密切合作，利用该项技术创造出更清洁环境的同时，将污泥转化为有机肥料。

田地表示：“智索拥有造福人类的先进化工技术，我们致力于通过技术创新为人类创造美好生活，并不断扩展现有市场的业务。”

www.chisso.co.jp

打造品质生活

日本通过技术研发和实施，很早就实现了安全洁净的高品质生活。骊住集团株式会社 (JS Group Corporation) 致力于打造家居环境，在日本取得了巨大成功。现在，集团推出全新的统一品牌标识，并建立清晰明确的国际化战略，旨在大力开拓中国市场。

尽管日本市场占据了骊住集团 10 亿美元营业额的 95%，但集团全球运营部执行副总裁 Toshimasa Iue 已蓄势待发，准备在中国市场迎接挑战、寻找商机。

Iue 表示：“由于我们专营金属建材、卫浴洁具和住宅设备的分销与零售以及房地产业务，因此我们的产品与人们的生活息息相关。随着中国经济的不断发展，中国大城市居民对生活水平提出了更高的要求，我们完全有能力满足这种需求。”

骊住集团曾获邀参加 2010 年上海世博会并在日本产业馆布展，现在正进一步拓展其在华业务。集团近期推出的 LIXIL（骊住）品牌汇集了美标、伊奈、通世泰、TOSTEM SUZUKI SHUTTER、TOEX 以及 Sun Wave 等众多知名品牌。另外，去年 9 月，发布了与海尔集团在中国市场的业务合作，旨在向中国市场销售融合家电和建材的综合建材。

Iue 表示：“我们现在通过 LIXIL 品牌提供全套服务，现已在中国市场建立了销售渠道，正在逐步加强。通过与中国住宅开发商的合作，以及我们在上海等城市建立的展厅，我们相信骊住集团一定能够在中国市场取得领先地位。”

骊住集团认为优质的产品和服务有助于提高人们的生活水平和品质。骊住集团秉承安全、洁净和前卫的企业理念，必将成为中国市场上领先的整体解决方案提供商。

http://cn.lixil-hd.com/

LIXIL 骊住集团

日本米诺发源制药株式会社致力于全球健康与幸福

日本米诺发源制药株式会社 (Minophagen Pharmaceutical Company) 是一家综合性制药企业，重点研发甘草酸苷制剂，用于肝病和过敏症治疗。1938 年，米诺发源由宇都宫德马创立，现由其孙子宇都宫德一郎博士担任社长，继续致力于企业创新，为患者提供更好的药品。

宇都宫德一郎表示：“米诺发源成立之初就是一家致力于造福患者的创新制药企业。现在，我们依然力争实现公司当初的理念，将米诺发源打造成一家以研发为基础的制药企业。”

由于 B 型和 C 型病毒性肝炎的广泛传播，人们非常关注这些疑难病症的治疗方法。米诺发源的甘草酸苷制剂采用针剂和片剂形式，其中针剂甘草酸苷萃取自生长在中国西北地区的甘草根部成分。





生物药学专家簑内收博士和高桥松藏博士的早期研究成果推动了甘草酸苷制剂的研制。现在，米诺发源已建成面积达 2.5 万平方米、符合 ISO 14001 标准的一流生产设施和实验室，继续致力于相关方面的研发。宇都宫德一郎正带领公司向世界一流的研发企业迈进。

宇都宫德一郎表示：“我们以打造百年企业为目标，并于 2009 年实施了一项用于强化业务的五年计划。我们希望提高研发能力，并与战略市场中的合作伙伴（如中国）开展密切合作，从而实现持续性增长。”

身为东京日中友好协会 (Japan-China Friendship Association) 副会长的宇都宫德一郎深感日中加强友好关系的重要性，因为米诺发源的创始人宇都宫德马就是日中友好关系的重要推动者。

宇都宫德一郎表示：“作为一家日本公司，通过开拓中国市场，提供差异化产品，从而造福中国患者。我们的海外销售额已创历史新高，在中国市场获得成功，并将继续致力于中国市场的开发。未来，我们在中国将继续扩大合作，保持良好的增长势头，不断满足患者的需求。”

http://www.minophagen.co.jp/Chinese/index.html

体验无可比拟的跨境投资便利

世界联合证券公司 (United World Group) 是在线跨境投资业务的先驱，致力于帮助日本投资者通过具有国际视野的经纪公司投资中国市场。

世界联合证券公司 (UWG) 由现任首席执行官 Kazuto Hayashi 于 2001 年成立，旨在让日本投资者更加方便地在线交易中国大陆和香港的股票。

Hayashi 表示：“我们了解日中两国的市场存在差距。日本是一个技术驱动型国家，投资者希望有一个可随时买卖海外证券的平台。我们据此发现日本市场上存在着对 UWG 这种公司的隐形需求。”

在冲绳县政府的协助下，Hayashi 实现了成立一家技术驱动型经纪公司的梦想。他现在希望 UWG 的产品和服务能够更加多样化，以消除日中市场之间的差距。

Hayashi 表示：“我向中国市场发出的信息是日本有大量的个人投资者在寻找投资机会，他们都希望在中国这个亚洲最大、发展最快的市场上寻找到机会。同样，中国市场也需要海外融资，以促进其继续增长，日本投



资者对投资中国市场非常感兴趣。”

UWG 是香港交易所的正式会员，为投资者提供大部分上市产品和股票的在线交易服务，只收取固定佣金，并提供低佣金的外币兑换服务。UWG 可在香港证券市场开市任何时间内提供在线实时股价信息，客户甚至可以通过手机进行交易。

Hayashi 表示：“公司目前的主要任务是重组和拓展销售网络。我们现在有 5.4 万名客户，计划在未来几年内通过在香港上市融资提高客户数量。日中两国经济存在协同效应，我们非常乐意与中国同行建立合作关系，我们坚信两国在金融领域的合作将会大大加强日中关系。”

www.uwg.co.jp







杰斯比株式会社



杰斯比株式会社 (JSP Corporation) 是一家全球领先的塑料制品公司，主要为汽车和信息技术产业市场提供产品，享有很高的国际声誉。

杰斯比利用石化产品制造吸能材料及配件，主要用于汽车、食品包装以及建筑等行业。公司专注于汽车和包装行业，在中国市场享有卓著的声誉；市场对其产品和服务的需求也在不断上升。

杰斯比董事兼高级执行官 Hiroshi Usui 先生表示："技术是我们的业务核心。随着中国经济的增长，我们在中国市场也在不断拓展业务，并建立起良好的声誉。目前，我们在中国汽车和包装行业的业务分别占公司总业务的 60% 和 40%。"

为了满足汽车行业对塑料配件的需求，杰斯比正扩大其在华业务，不久将追加设备，以提高产能。Usui 表示："我们在华主要客户都是大型汽车制造商，我们与这些客户展开合作，并希望进一步扩大客户群。"

杰斯比在中国已设有多家工厂，包括杰斯比塑料（无锡）有限公司、杰斯比塑料（上海）有限公司、昆山杰斯比圣和科包装材料有限公司以及杰斯比塑料（东莞）有限公司。公司位于中国的新应用开发小组目前正就杰斯比产品的新应用展开积极的调研。

杰斯比非常重视环保问题，利用制造环节产生的多余热量回收产品、从再生资源中回收可用材料、开发可循环使用的产品，而且还计划开发可生物降解的塑料制品并投入生产。

Usui 表示："我们坚持不断创新，我们的研发部门一直致力于研究新型泡沫树脂技术，用于开发新产品。通过持续创新和扩大产能，我们将继续让客户获得超出期望的满意。"

www.co-jsp.co.jp
www.jsp-china.com

船场株式会社——The Success Partner

船场株式会社 (Semba Corporation) 极其注重品质和设计，是商业场所规划、设计、建造和监管领域公认的领军企业。船场于 1949 年成立，现正凭借其先进的专有技术和良好的业绩进军中国市场。

随着中国经济持续快速地增长，全国各地都在兴建高品质购物场所。作为该领域的领军企业，船场在大中华区的业务不断增加，上海、北京、深圳、香港、台北和新加坡等地均设有办事处。

船场致力于提供符合客户及购物者需求的购物中心和商铺室内装饰服务，业务量持续上升。船场总经理 Hideo Koyama 对企业的中国市场战略作出了解释：

"在中国市场跟在其他市场一样，我们都力争成为客户的 success partner。我们希望客户都能够取得成功，因此独家推出了一项'内部到外部'战略。我们对零售业有着深刻的了解，因此知道店铺如何才能吸引消费者，同时兼顾入口和设计。随着在商铺室内装饰业务方面的经验积累，我们逐步将设计服务拓展至商铺外部装饰。"

这项战略显然取得了成效，船场在中国承接的项目包括：上海和沈阳的伊势丹百货店、广州的广东吉之岛天贸百货店、上海的 Premier 超市以及专卖店、餐厅、Spa、办公室和展厅，还有诸多尚未完工的购物中心开发项目。

中国的住宅、百货公司、巨型超市以及购物中心的设计和建造领域蕴含着巨大的商机，船场计划在中国市场既要开发日本客户，也要开发中国客户。

Koyama 表示："我们希望通过与各办事处密切协调，与中国当地政府和开发商紧密合作，不断提升船场的实力。我们坚信，船场将继续成为中国市场首选的 success partner。"

www.semba1008.co.jp



FiBest——打造高性能光学元件



20 世纪 80 年代面世的光纤网络大大改变了人们的通讯方式。光纤技术不仅支持远程通讯，还提供更高的数据带宽和降低电磁干扰，因此可以不断拉近世界的距离。自首条横跨大西洋的 TAT-8 海底光缆带来全球电信业的根本性变革以来，日本的电信技术公司一直致力于行业发展，以满足全球需求。

随着视频服务及其他高速数据服务的增长，全球对于光纤网络的需求也在不断上升。位于日本东京的 FiBest 株式会社开发和销售高端光纤收发器，用于不断增长的高速宽带光纤网络。

FiBest 董事长兼代表董事 Minoru Maeda 表示：

"20 世纪 80 年代末，AT&T、Bell、日本电信电话、日立和富士通等公司及研究团队都计划建立光纤领域的全新业务模式。因此，日本和美国的技术开发一直处于同步状态，日本生产的复杂高端设备都具备最新技术，而 FiBest 则主要致力于光纤行业新技术的开发。"

FiBest 拥有诸多领先技术，如光学装置设计和评估技术、光电整合技术以及高密度封装、装配和制造技术等。

FiBest 致力于为客户提供优质的光学元件，促进光纤网络和信息社会的持续发展，Maeda 对公司的未来充满信心：

"我们对公司取得的成就非常自豪。目前，我们将扩大产品系列，拓展新商机；提高公司盈利，加大研发投入；整合业务和专有技术，开发新一代产品。"

www.fibest.com

森六控股株式会社





森六控股株式会社（Moriroku Holdings）成立于 1663 年，与日本化工业共同发展至今。森六旗下设有森六化学集团（Moriroku Chemicals）和森六科技集团（Moriroku Technology），现已发展成为一家致力于持续扩张的全球化集团公司。

森六主营化学产品及合成树脂产品的制造和销售，实力强劲，在业界享有极高的声誉。森六具有完备的全球化学企业网络，能够以极具竞争力的价格向全球各地供应化学产品。

森六科技成立于 2008 年，中国汽车行业的发展有目共睹，森六科技在这一市场中生产和销售汽车各种树脂部件、仪表台和中控台。

森六总裁兼首席执行官森茂表示："我们目前在中国市场的销售额约占公司总销售额的 11 – 12%。我们将加强对中国市场销售网络和生产设施的投入，预计未来三年该比例可提高至 15%。我们将在 2011 年 3 月之前实现武汉工厂产能翻番，并持续加大在中国的投资。"

森六在香港、苏州、上海、广州和天津均设有化学品进出口销售的分公司，具有完备的销售网络，能够为中国本土及外资工厂提供高质量的化学材料。

森六占有稳固的国际地位，同时也承担更多的社会责任。公司已经加大投资，各工厂投入使用新设备以减轻污染、节约能源。此外，森六海外所有的工厂均通过 ISO 认证。

森六总裁兼首席执行官森茂表示："1990 年，森六设立森六（香港）有限公司，首次进入中国市场。我们认为中国的商业环境非常好，有利于企业发展和成长，希望可以继续保持这种环境。我坚信不久的将来，随着日中贸易机会的增多，日中贸易关系将更加紧密。我们可以通过合作实现双赢，推动两国不断向前发展。"

www.moriroku.co.jp

高田株式会社
素以安全闻名世界



高田株式会社 (Takata Corporation) 成立于 1933 年，当时主营制造编织类纺织品，现已发展成为一家全球领先的汽车安全产品供应商。高田在全球 17 个国家设有 46 家工厂，主要生产汽车安全带、安全气囊、方向盘、儿童安全系统及其他安全产品。高田以交通事故零伤亡为梦想，并为实现这个梦想不懈努力。

20 世纪 50 年代，高田就开始利用降落伞技术开发汽车安全带。高田是日本首家生产和销售儿童安全系统（1977 年）和安全气囊（1987 年）的公司。

20 世纪 80 年代，高田开始拓展海外市场，在全球尤其是中国市场具有很强的影响力。高田（上海）汽配制造有限公司主要生产安全带、安全气囊和方向盘，高田汽车电子（上海）有限公司主要生产电子产品，高田（长兴）汽车安全装置有限公司主要生产安全气囊气体发生器。高田（上海）汽配制造有限公司设有研发中心，并配有相关实验设备，同时负责中国市场的销售业务。

高田总裁高田重久 (Shigehisa Takada) 表示："我们已通过内生性增长和战略并购建立起了全球网络。我们认识到当前中国市场的潜力，并加大了对该市场的投入，中国市场对我们技术的需求不断增加，我们计划大规模提高中国市场的份额。我们在中国设立的工厂主要致力于为日益重要的中国汽车市场供应产品，我们将继续开发安全产品，拯救更多生命。"

为了表彰高田对救生技术研发的不懈努力，高田董事长高田重一郎 (Juichiro Takada) 近期入选日本汽车名人堂 (Japan Automotive Hall of Fame)。此外，入选该名人堂的还有本田、丰田、普利司通及马自达汽车的创始人。

高田重久表示："我们具有世界领先的研发能力，将继续研发创新产品，拯救更多生命。高田已推出一项新产品——充气式安全带，该产品采用独特技术，可以进一步提高汽车乘员的安全。我们实施了稳健型战略，提供量身定制的创新解决方案，以期拯救更多生命。我们会继续保持全球领先安全系统供应商的地位，为实现'交通事故零伤亡'的梦想继续努力。"

www.takata.com

三京物产株式会社
以荣誉和信任为宗旨的"武士道"企业



三京常务董事Hiromichi Morikawa（左）、总裁Jun-ichi Morikawa（中）以及高级副总裁Takashi Kojima（右）

日本武士恪守的行为准则"武士道"不仅包含忠诚和荣誉，还包含"位高任重"和社会正义等。这些准则在当今商界中非常重要，三京物产株式会社 (Sankyo and Company) 总裁 Jun-Iichi Morikawa 就坚持以"武士道"精神经营企业。

Morikawa 曾在台湾台塑集团 (Formosa Plastics Group) 工作，后于 1975 年成立三京，主营不锈钢管材，现已成长为一家国际化公司，能为客户提供最高品质的服务。



除了与神户制钢株式会社及其子公司神户特殊钢管株式会社合作三十多年外，三京还出口新日本制铁株式会社、住友金属工业株式会社、三阳特殊钢株式会社以及其他日本主要管材生产厂的产品。

1996 年，三京在中国设立三京不锈钢管（沈阳）有限公司，主要生产高品质金属管，转口日本。目前，三京的出口市场已经遍及全球各地；Morikawa 认为良好的业务关系和信誉在公司发展过程中起到了重要作用。

Morikawa 表示："遵循武士道精神建立永久的友好关系是当今最好的经营之道。随着业务关系不断增多，我们希望进一步拓展业务，进军能源、基础设施以及高科技工业等领域。"

随着近期沈阳下属公司一项重大投资项目的竣工，三京现已具备无缝不锈钢管材的大规模生产和供应能力，完全能够满足国际客户日益增长的需求。

Morikawa 表示："我们以正直、诚实、'位高任重'和社会正义为核心开展国际业务，希望三京年轻一代的员工能够继承这些优秀品质。每个人都与生活的文化和经济环境息息相关，而在三京，'武士道'精神对我们非常重要，信念和贡献是三京衡量成功与否的两项重要标准。我们坚信，秉承为他人着想和全心全意服务客户的原则，三京将变得更加强大。"

www.sankomj.co.jp

大凤工材株式会社
——全心全意为顾客服务





大凤工材株式会社 (TaihoKohzai) 已从一家小型利基化工企业成长为现代技术型公司。大凤工材目前主营高科技化工产品、精细化工产品、消费用品及专业化工产品，主要用于工业、工厂及汽车行业。

大凤工材总裁黑田雄彦 (Takehiko Kuroda) 表示："本公司自 60 年前在日本成立以来，产品质量就一直是重中之重。我们拥有一套独特的技术开发和应用方法，用于生产工业品和消费品。"

大凤工材的化工产品主要用于电子、钢铁和造纸工业的大型工厂及发电厂。公司产品可以降低燃烧扰动并节约能源，从而优化锅炉和柴油机的燃烧系统。

大凤工材的产品包括：燃油添加剂、除沫剂、高炉修补剂、水处理剂、防污剂以及柴油机防锈剂等。公司致力于开发环保、节能和节约自然资源的产品。

大凤工材的消费用品及专业化工产品广泛应用于汽车维修厂、汽车美容厂及私人汽车主，产品包括轮胎、车窗及车身护理产品、防锈剂、润滑剂、渗透剂、表面裂纹检查剂、脱模剂及其他产品，均有利于增强驾车体验。随着中国汽车产业的快速发展，中国的汽车护理和维修业务也获得了迅速发展。

Kuroda 表示："我们提供优质、高效的配件、车身蜡和玻璃涂料，希望能为所有汽车驾驶员打造更加舒适、便捷和清洁的生活方式。我们看好中国市场，并已向其推出了一系列新产品。公司现已通过 ISO 9001 认证，我们会继续生产最优质的产品，为所有客户提供更加高效的解决方案。"

www.taihokohzai.co.jp

打造多彩生活



株式会社桑山 (Kuwayama Corporation) 是一家日本综合性珠宝制造企业，随着中国消费者对高档华丽珠宝的需求不断上升，桑山已开始涉足中国市场。

桑山总裁兼首席执行官 Takahiro Kuwayama 表示："自 1964 年成立以来，桑山一直秉持'打造多彩生活'的企业理念，积极开发珠宝产品，扮靓人们生活，并高度重视客户对我们的信任。"

桑山采用日本先进的技术和设计，建立起创新型珠宝企业的声誉。公司经常赢得各种著名珠宝设计奖项，并凭借 Arabesque 珠宝系列再度荣获日本珠宝协会举办的 2010 年珠宝设计大奖 (JJA Jewellery Design Awards 2010)，未来必将赢得更多奖项。

桑山在日本、泰国和中国均设有工厂，并在比利时设立了一家钻石交易中心。桑山非常重视中国零售市场，并定期参加香港珠宝玉石厂商会 (Hong Kong Jewellery and Gem Fair)。

桑山企业计画部经理 Hotaka Tatemichi 表示："我们拥有强大的设计创新能力和技术实力。我们对中国市场非常了解，中国市场对我们会越来越重要。我们希望不断开拓中国市场，能将更多优秀的桑山珠宝呈献给中国的消费者。"

桑山在中国市场的份额已占其出口业务的半壁江山，其市场地位更加稳固，并且始终坚持最初的企业理念。

Kuwayama 表示："人类从古代开始使用珠宝。长久以来，珠宝一直为我们的生活增添了不少光彩。有时，珠宝可以启迪心灵、抚平创伤，还能激发热情。"

www.kuwayama.co.jp

JSP

杰斯比株式会社成立于 1962 年，是一家泡沫塑料制品制造企业。杰斯比产品广泛应用于汽车的撞击保护系统、内部配件、座椅系统和隔音设备，以及 IT 产品和电子产品的包装。



杰斯比塑料（上海）有限公司
电话：(86) 21-6340-4500
传真：(86) 21-6340-4501
上海市卢湾区太仓路233号新茂大厦903室，
邮编：200020

杰斯比塑料（无锡）有限公司
电话：(86) 510-8520-0044
传真：(86) 510-8520-4551
江苏省无锡新区锡士路79-B地块，
邮编：214028

杰斯比塑料（东莞）有限公司
广东省东莞市松山湖科技
产业园区工业西路5号，
邮编：523808

1008
SUCCESS PARTNER
上海船场建筑装饰有限公司

Shanghai office;
Tel.(021)6272-2213 Fax.(021)6272-2040

Shenzhen office;
Tel.(0755)2513-8940 Fax.(0755)2513-8943

Beijing office;
Tel. Fax. (010)8447-6480

340 多年悠久历史
森六集团
造福世界
扬创新
和
尖端技术之威

森六集团在中国

森六（香港）有限公司
电话：852 2865 0798
苏州森六科技塑业有限公司
电话：0512 6825 9288
森六（上海）贸易有限公司
电话：021 6466 0484
森六（广州）贸易有限公司
电话：020 2208 2133
森六（天津）化学品贸易有限公司
电话：022 8319 2358

广州森六塑件有限公司
电话：020 8297 0096
武汉森六汽车配件有限公司
电话：027 8389 8808

米诺发源

MINOPHAGEN PHARMACEUTICAL CO., LTD.
的发展将为促进中国人民的健康做出贡献.

中日友好邦交正常化的牵线人,宇都宫德马的嫡孙宇都宫德一郎(现任公司社长兼任东京都日中友好协会副会长)向中国人民致以最诚挚的问候及谢意!

于东京都港区赤坂8丁目10番22号
http://www.minophagen.co.jp/Chinese/index.html



张近东:我们刚刚进入青春期



→ 张近东 苏宁集团董事长

李翔 / 文

他刚刚赢得一场艰难的胜利,但是旋即又面临着似乎更加困难的挑战。

对于48岁的张近东而言,等到中国大陆家电销售连锁之王头衔的时间似乎显得过于漫长,当商业媒体都以戏谑的口吻对张近东和苏宁电器冠以"千年老二"的称号时,却突然发现张近东已经悄无声息地冲到了前面——当然,不熟悉这个行业的人总会讳莫如深地谈起黄光裕的牢狱之灾,而在大多数的情况下,张近东都是闭口不谈国美和黄光裕的,即使在非得提及的时候,他也大多会说"我们的同行"。

可是等到张近东和苏宁当之无愧的成为中国的零售业之王时,变幻莫测的风向似乎又开始向另一个方向吹。人们开始以看待陈旧的巨人的眼神来看待他和他的公司。大家热衷于讨论正在崛起的B2C电子商务网站对苏宁、国美这些传统的家电零售业巨头的冲击。其中被提及最多的公司就是另一个江苏人刘强东创办的家电电子商务网站京东商城。即使是用他们各自的标杆作为类比,也足以激发起众人的谈论欲望,在相当长一段时间内,苏宁将自己的目标确定为成为中国的沃尔玛,这个目标甚至经由国务院总理温家宝的口说了出来,被媒体广为报道;而刘强东则宣称,京东商城要成为中国的亚马逊。不过张近东显然对这种比较不屑一顾,就好像在苏宁仍然是行业第二时,张近东并不乐于将苏宁与国美做比较一样:"如果你知道苏宁这些年在后台都做了什么,你就不会跟我提什么京东商城了",在他位于南京索菲特酒店楼上辽阔空旷的办公室里,张近东说。他修正了自己的目标,开始说,"苏宁要成为一家怎样的公司呢,它要成为沃尔玛+亚马逊"。

他对当下的苏宁的认识是:"苏宁刚刚纪念了自己成立的二十周年。我们才刚刚进入青春期。对于企业而言,确确实实未来的路很长,我们正在发展中。只不过苏宁现在是青年,小孩子年纪小的时候,有些东西还是很朦胧,还不懂,但现在是青年期,是一个成熟的青年,因此你自己的思想发展,还有社会对你的要求和标准是不一样的。"过往与未来,都在"青春期"的判断中逐渐展现。过往艰难但辉煌;站在现在这个起点上,未来是玫瑰色的,但却没那么笃定。

> 就好像在苏宁仍然是行业第二时,张近东并不乐于将苏宁与国美做比较一样:"如果你知道苏宁这些年在后台都做了什么,你就不会跟我提什么京东商城了"

偶然的领先,还是必然的领先?

"好多年前的时候,一讲这个事情,我就一再跟别人解释,苏宁跟国美和其他家电连锁销售不一样,可是没人相信。2005年以前,我很难去跟人讲清楚,2005年以后,人们慢慢觉得苏宁确实有些不一样。2008年以后,大家开始认为,苏宁和国美似乎完全不一样。到今天人们问我,为什么你们在同一个行业,却如此不同。"苏宁电器的副董事长孙为民感慨说。

国美与苏宁的故事在相当长的一段时间内主宰着中国商业媒体的重要版面。2005年7月"美苏"在南京的短兵相接至今让人记忆犹新。黄光裕重兵压阵,在距离苏宁旗舰店东面和北面不足百米之处同时开张国美南京双子星卖场,号称准备好三年不要利润,以攻克苏宁起家的南京家电销售市场。十年之后,当两家电子商务公司京东商城和当当网在图书销售上爆发价格战争时,不少商业媒体还旧事重提,以当年的"美苏战争"来比较今日的电子商务之争。随后黄光裕同张近东又在收购大中电器之事上再度交手,几经波折,大中电器在最后关头被国美收购,其间之曲折直到今日仍并未完全为外界所知。仅从当事人透露出的只言片语,就可见其中的商战硝烟,交叉着权谋之争、商业谍战以及公司领导者之间不动声色的角力。在2006年一场家电零售业巨头的会面中(陈晓、黄光裕和张大中都参与了这次会面),张近东微笑着对黄光裕说:"你年轻,你来整合这个市场。苏宁只要在整合后的公司中占据十分之一的份额就可以了。"以当年苏宁电器超过200亿的市值计算,也就是说黄光裕收购苏宁电器需要2000亿的资金,"这其实相当于是不动声色的拒绝和示威",一位当年目睹了此事的人说。"他买不起苏宁",张近东回忆起往事时轻松地笑。后来,当收购苏宁的传言甚嚣尘上时,张近东更是撂下狠话:"如果苏宁做不过你,我白送给你。"

不断地被各种排行榜评选为中国大陆的首富,通过收购纵横捭阖在中国商界风头一时无两,黄光裕似乎遥遥领先张近东。然而事情来了一个大转折,随着黄光裕的被调查,以及随后国美的职业经理人与股东之争,人们终于不再将这两家行业内的翘楚公司做比较。与此同时,苏宁已经当之无愧的成为行业的领导者——甚至有人将陈晓主政后国美采用的强调单店营业额的精品模式同苏宁模式做比较,认为这是在效仿苏宁,向竞争对手致敬。

此时的张近东仍然不乐意提及国美,必须提及时仍是说"我们的同行"。他对一名记者有些不情愿地说,现在人们说起来,好像是因为对手摔了跟头我们才领先。但其实苏宁在2008年3月时,曾经同清华大学联合主办了一个论坛,在这个名为中国家电连锁行业趋势论坛暨苏宁电器发展策略研讨会上,苏宁就已经公开表示,要"在三年之内领跑中国家电连锁行业"。而他的高管们如副董事长孙为民和苏宁电器的新总裁金明则都证实,在公开表示自己将要领跑整个行业之前,作为董事长的张近东就已经在内部会议上说过同样的话。

下转50版

2011 AUTO SHANGHAI
第十四届上海国际汽车工业展览会
The 14th Shanghai International Automobile Industry Exhibition
Auto Shanghai 2011

创办于1985年,中国权威的专业国际汽车展览会;
中国率先加入国际展览联盟(UFI)的国际汽车展览会;

- 预计70万人次,超过20万平方米;
- 预计2,000家媒体及9,000名记者的热情报道;
- 中外汽车巨头全力参与,零部件厂商鼎力支持的行业盛会!

主办单位
中国汽车工业协会
中国国际贸易促进委员会上海市分会
中国国际贸易促进委员会汽车行业分会

承办单位
上海市国际展览有限公司
德国慕尼黑国际博览集团/
IMAG国际交易会及展览会有限公司

批准单位
上海市人民政府

特别支持单位
中国机械工业联合会

支持单位
中国汽车工程学会

欲知更多信息,请联系:
上海市国际展览有限公司
Shanghai International Exhibition Co.,Ltd. (SIEC)
Tel: (86-21) 6279 2828 / 6386 7534
Fax: (86-21) 6545 5124
E-mail: guchunting@gmail.com

中国国际贸易促进委员会汽车行业分会
CCPIT Automotive Sub-Council
Tel: (86-10) 6857 1415
Fax: (86-10) 6859 5076
E-mail: yinqiaoru@auto-ccpit.org

德国慕尼黑国际博览集团
IMAG国际交易会及展览会有限公司
Messe Muenchen International/IMAG
Tel: +49-89-94922-353/126
Fax: +49-89-94922350
E-mail: auto@imag.de

车展票务相关信息 请详见官方网站
http://www.autoshanghai.org
http://www.china-autoshow.com



ufi Approved Event

展览会日期: 2011年4月21日—4月28日 媒体日: 2011年4月19日、4月20日
展览会地点: 上海新国际博览中心(上海浦东龙阳路2345号)

张近东:我们刚刚进入青春期

上接 49 版

对于张近东而言，这种豪言壮语，一点也没有不切实际的成分在其中——如果你认为张近东说出如此具体的目标还仅仅是在喊口号，那你就太不了解这个南京人了,对张近东而言,这仅仅是一种预测,按照苏宁电器既有的发展速度的预测,是触手可及的计划中的下一步，“那时候我在演讲中就说 2011 年我们会全面领跑，店面领跑、销售领跑、效益领跑。我们所有说过的话都是始终如一，绝对不是随便说说的。”张近东如此说道。

“2008 年春节刚一结束,公司就开始开讨论会。会上我们会做一些整体规划,商量一些重要决定等。当时张总就说，我们在这个行业当中一定要实现领跑。我们研究了自己的状况，认为经过两到三年的后台建设,再结合我们现在的开店速度,这是完全可以实现的。”金明说。留着平头的金明还不到 40 岁,穿着标准的公司套装，看上去精明干练而又谨慎,他在 2010 年的 7 月份成为苏宁电器的新总裁，按照当日苏宁电器的股价，媒体计算他的身价为 15 亿人民币。

人们总是在低估张近东，即使他创办的公司已经是一家千亿级的公司，即使他个人的财富已经让他成为中国最富有的人之一。苏宁的高管后来总是会用地基和盖楼的说法跟人解释为何这家公司会被人低估。“我们的同行,他们的策略是利用资本优势来扩大前台（指开店数量),而我们苏宁用了更多的力量在后台之上。这就好像盖房子,我们的同行一下子先盖起了十层楼，而我们看似只盖了两层，但其实是打了 100 层的地基。别人在盖高楼的时候我们先去打地基了。”在他宽敞空旷的办公室中，张近东再一次使用了这个比喻，同样的，他还是习惯说“我们的同行”，而不是任何一家曾经的竞争对手的名字。

与此同时，在南京大学商学院教授成志明刚刚出版的研究苏宁电器的作品之一《苏宁背后的力量:创新营销》中,这位可能是受托为苏宁做传的教授说:“在业界，苏宁因低调而出名，低调得让行业外的人士常常产生误会。当家电连锁席卷中国，人们在回溯中国家电连锁的历史之路时,许多人,甚至包括一些业内人士,都不知道这样一个事实:苏宁不是家电连锁的追随者，而是开创者；它是家电连锁业的探路先锋和开拓者,而非半路出家、横空出世的模仿者。”这种说法显然会从根本上颠覆人们一直以来对苏宁的行业第二和跟随者的印象。

看不见的苏宁:江苏最大的软件公司

金明对“苏宁做对了什么”的回答是:“第一，在正确的时间做了正确的事情，公司的整个管理层在方向上面、在什么时间做什么工作上面非常清晰;第二,整个公司既看到了前台的发展，同时也一直在后台建设上面努力打基础。”

如果按照金明的回答来解释苏宁何以在 2009 年成为中国零售业的最大公司，第一点似乎显得对难以丈量的领导力和团队决策能力过于依赖,因而难以确切地说明。正好像在对张近东和苏宁高管的访问中，我们几次询问为何苏宁的气质和国美的气质如此不同，包括张近东、孙为民和金明在内的苏宁高管都难以给出确切的回答一样：是两个公司创始人的性格迥异造成的吗？或者因为张近东是那一代创业者中较为少见的大学毕业生，而其管理团队，甚至整个公司的工作人员中受过良好教育的人员比例都较同行业其他公司为高吗？还是不同地域的创业者的文化与性格差异，比如黄光裕的行事路径就颇有潮汕商人一贯的风格，而张近东所在的江南,商人大都低调务实?

另一方面，即使是张近东也承认,关于苏宁的最重要的决定,都是十年前作出的，其中最重要的两点包括:放弃批发,转向零售,而且是从单一的空调产品转向全家电产品;做全国连锁的概念,从南京和江苏地区向全国扩张。“就是说我们有了一个目标，但是实现它有很多路径,就好像我们要去北京,但是怎么去、用什么交通工具、哪种方式是最优路径我们并不清楚。这十年我们是在发展路径中不断地完善、提高自己。”张近东说。



对于苏宁而言,消费者所能看到的连锁店面,只是苏宁的四大终端之一 IC/ 供图

近十年可以说是执行的十年。而从 2009 年起张近东开始不断强调创新，孙为民解释了这种变化:“刚刚过去的十年,可以说是不允许谈创新。公司经过摸索,模式已经出来了,你撒欢儿跑就是了,能跑多快就跑多快。所以张总当时有一句话是，即使丢盔弃甲你也得把山头拿下来。你别管自己打下来之后是不是很难看,把山头拿下来就行了,我们后面有大部队能过来守得住。”

至于金明所说的第二点，也是张近东和苏宁的高管们不断跟人宣扬的“地基说”的关键所在。这个“看不见的苏宁”让张近东颇为自豪,甚至自傲。花费了张近东和苏宁高管颇多心血的苏宁后台，同时也是苏宁与同行业的零售商最为不同的地方之一。在线下零售商争锋阶段,张近东就说:“对外行，数目可能很唬人;但对内行来说,店面数量越多,给自己的压力也越大，甚至会超过对手的压力”;“虽然门店数量、规模很重要，但是企业的核心技术在后台。有了坚实的后台才能获得持久

这是他们摇旗呐喊的时刻。他们争辩说,苏宁也许不是更懂互联网,但是苏宁一定更懂供应商,更懂消费者,更懂零售,更懂供应链管理

的发展”。现在这套逻辑被张近东和他的新总裁金明延续到电子商务时代新崛起的电子商务公司的竞争上。张近东同样认为,新兴电子商务公司快速增长的销售数字正像家电连锁竞争时代国美快速扩张的前台门店一样，并不能说明这家公司真的具备了行业领导者的潜质，关键之处正在于一个公司那些让消费者甚至商业记者看不见的部分。

对于苏宁而言，消费者所能看到的连锁店面，只是苏宁的四大终端之一。2002 年苏宁提出了“四大终端”的概念,分别为:连锁店面、物流配送中心、售后服务中心和客户服务中心。孙为民从苏宁的历史来解释为什么苏宁会如此重视后台,因为苏宁是靠销售空调起家，空调并不像大部分家用电器那样，销售完之后顾客基本可以自己安装，而是对销售之后的服务要求比较高的家电。这样，苏宁从创业开始就有配送、安装和售后的概念。

成志明用了一整本书来描述苏宁在后台所做的工作。他称之为“信息化天梯”,“信息化的管理后台就是苏宁背后最主要的力量之一,也是苏宁发展的核心驱动力。凭借这个管理后台，苏宁才得以实现全国 300 多个城市、数千个前后台店面、物流、售后和客服终端的协同运作，十多万人的一体化运营管理；凭借这个管理后台，苏宁才能够与上游供应商实现对接,通过分工合作,提高整个供应链的效率；凭借这个管理后台,苏宁才能够将传统、简单、粗放、体力活的商业运作,全面提升转型为现代化、信息化、智慧型的商业运作”。

苏宁现在运作的系统是从全球最大的管理软件提供商 SAP 购买的 SAP/ERP 系统。成志明在自己的书中称,“据粗略估计，包括软硬件以及实施费用在内，苏宁在 SAP/ERP 项目上的耗费就超过 1 亿元。这对于那个时候正处于快速扩张期的苏宁而言并不是一个小数目。”SAP/ERP 项目启动于 2005 年 7 月 20 日，正是黄光裕亲自率领国美的一众高管在南京和苏宁旗舰店大打价格战的时候，随后国美和苏宁之间的竞争进入白热化，无论是在前台门店的价格竞争上，还是在争夺收购公司上。除了从 SAP 处购买软件之外，苏宁还聘请了 IBM 来为整个公司做出一整套前台和后台的管理方案。

这套系统上线之后，让苏宁在财务中心、人力资源中心、呼叫中心和仓储物流上都实现了集中共享。它能够让整个公司的现有资源得到有效利用，从而无需盲目扩建呼叫中心、物流中心的后台设施,也打通了整个供应链,库存、销售、服务、财务甚至一直到供应商——苏宁不断进行的工作就是说服客户和自己的管理系统进行对接，如果客户是拥有自己管理系统的大公司，那么就和苏宁的 SAP/ERP 系统对接，如果客户没有自己的管理系统，那么苏宁就为其提供管理系统。后台支撑前台扩张的一个例子是,“2008 年苏宁实现财务共享服务中心的时候，财务人员有 4000 人,到了 2010 年，苏宁的店面几乎增加了一倍，但财务人员却没有增加”;“当苏宁的业务规模呈倍数增长的时候，如果继续沿用原有的业务模式来进行运作,简直无法想象。而信息化平台却可以比较容易地支撑起服务的规模化发展”。

张近东对信息化系统的支持也是显而易见的。他曾在一次会议上说,“谁再敢讲 SAP 这个问题那个问题,就‘杀’掉谁。”这种坚定的回报是,今天张近东可以夸耀说,苏宁是一个科技企业,“苏宁是一个有科技含量的公司……我们在全省经济工作会议上开玩笑说，江苏最大的软件企业是苏宁。”

虚拟苏宁能否成功?

“我们绝对不是现在才开始考虑这个问题,十几年来,真的是在头脑里同时思考。所以,苏宁要在未来打造一个和实体苏宁等量齐观的虚拟苏宁。社会已经在变化,不是我们是否跟随的问题。”张近东在解释苏宁的电子商务战略时说。除了由年轻的金明出任上市公司苏宁电器的总裁和孙为民改任副董事长的人事变动之外，苏宁如何应对电子商务是公司高管在 2010 年下半年最经常被人问到的问题——如你所推测的那般，所有对人事变动的回答都会是“这只是公司正常的人事变动”,或者“我们还是讲团队的贡献，而不是强调个人的变动”。

“如果你等着别人来探索和带领,模式和规则变了,你就会被取代掉。”张近东显然并不像他所表现的那样始终稳重淡定，也有自己不为人知的焦虑感和紧迫感。

他开始向人讲述其实苏宁在 1998 年时就面临着做虚拟店面还是实体店面的选择。“1998 年的时候,我们到中关村考察,探讨电子商务……实际上那时候我们就在讨论到底是采用 B2C 还是实体店了”；尽管聆听了和君创业李肃充满激情的演讲,但是“我们……没有概念，消费者在电脑上买东西是否安全。当时我们卖空调,需要服务意识,所以还是确定了以实体店为基础,确定了物流、配送、服务等问题。”张近东回忆说。

“我们还是考虑到了现实的问题。我们当时觉得互联网有三个欠缺,网络、电脑和网络交易规则。毕竟我们不是一个白手起家的公司，那时候我们就已经有七八十亿的销售额。”孙为民说。因此,虽然苏宁曾经在 1998 年就注册了中国电器网,也在早期的门店中打出了中国电器网的标识；并且在 1999 年新浪网推出网上商城时,和新浪合作推出了苏宁的电子商场,但是直到 2010 年苏宁易购正式上线之前,苏宁和张近东其实并未在电子商务上着力太多。

“苏宁要在未来十年到二十年的时间内打造一个和实体苏宁等量齐观的虚拟苏宁，我们现在建立的数据库和苏宁进行的营销变革,可以给消费者提供更全面的服务。为什么我要跟你谈沃尔玛的问题,是因为我真的看到了苏宁可以在实体和虚拟两个方面结合起来。”虽然目前来看苏宁易购在 2010 年的销售额仅有十个亿左右，远远落后于目前家电类电子商务网站的领先者京东商城，但是张近东仍然对苏宁颇有信心。

这是他们摇旗呐喊的时刻。他们争辩说，苏宁也许不是更懂互联网,但是苏宁一定更懂供应商,更懂消费者，更懂零售，更懂供应链管理。

苏宁电器的新任总裁金明总结了苏宁做电子商务的优势。首先是品牌优势，一个千亿级的公司作为背书，至少能够让在苏宁易购上购买产品的消费者感觉到信任和安全。第二是采购共享的优势,苏宁拥有庞大的采购量。接着是“我们毕竟做了二十年零售，有大量的消费者的数据库,因此对消费者的理解,包括对商品的认识,我们也有优势。”第四是张近东一直强调的“看不见的苏宁”带来的优势。他和他的同事相信，这种优势能够让苏宁在一场长跑中领先国美和所有其他对手，也定然会让他和他的公司进入新的领域时继续领先。“我们有强大的 IT 系统作为支撑。我认为中国 B2C 行业其他公司在供应链管理和整合上,还处于原始阶段,不懂得真正的供应链。”金明说。

在回答关于苏宁做电子商务有何优势的问题上，孙为民给出的答案类似，他甚至更强调苏宁的后台优势。

但是并不是所有人都像张近东、孙为民和金明这样对苏宁的电子商务信心满满。纪源资本的管理合伙人、曾经投资过百度的符绩勋就对苏宁自做电子商务提出了善意的告诫,“如果真想做，这个东西至少要交给一个副总裁来做，直接汇报于张近东，这个事情就可能会成功,至少会是苏宁增长的亮点。”苏宁易购目前是由管理层中一位总监级别的高管来负责，金明作为苏宁电器的总裁则是电子商务业务上的最高主管者。

符绩勋认同张近东和金明对后台的重视,“电子商务一个是线上的问题,一个是线下的问题。供应链的管理和物流等的管理,都非常复杂,这些东西需要一定的累积”,苏宁在这方面具有几乎无可匹敌的优势；但是尽管“线上的东西相对容易做，但思路很不一样,做法也不一样,不可以用线下的做法去做线上。所以这班人马要不一样,团队要不一样。如何把团队搭建起来，给他适当的激励,这是个问题。”

“所以,如果苏宁能够把电子商务这个业务剥离出来，赋予它一定的独立性,一定可以做得更好。”符绩勋说。他曾经数度入选《福布斯》杂志颁布的“中国最佳创业投资人榜单”，是中国 TMT 领域的最杰出的风险投资人之一，而在这两年他更是将自己关注的重点放在了电子商务和垂直搜索领域之上。苏宁也尝试给苏宁易购以更大的自主权，在采购和物流上苏宁易购已经享有了苏宁内部最大限度的自主，但是它显然并未达到符绩勋所建议的那种理想的独立。

如果张近东真的认为苏宁进入了青春期，那么这家刚刚纪念过自己二十岁生日的公司的辉煌和麻烦还都刚刚开始，尽管它已经是个少年得志的年轻人。张近东热情地邀请我们在 2011 年的 3 月份前来参观苏宁刚刚建好的苏宁全国智慧中心。他对于苏宁能够成为沃尔玛+亚马逊的愿景有很大一部分都寄托在这个代表了苏宁后台系统集大成者的智慧中心上。他用了那么多年成为中国连锁零售行业的第一，但是现在故事却似乎才刚刚开始。电子商务的挑战，仅仅是青春期的一个麻烦的开始。

百思买的“遗产”

丁杰 / 文

最近全球电器零售巨头百思买宣布将关闭中国的九家自有品牌零售店,退出中国市场。而这距离 2005 年百思买正式宣布进军中国仅仅五年。在当前全球目光聚焦中国，加大品牌投入的时刻，一家世界 500 强企业选择突然离去,自然引发众人关注。百思买的 5 年中国之旅，究竟给我们留下了什么经验教训?

论及百思买失败的根源，首先在于缺乏对于中国家电产业链的充分认识。家电产业本就以传统产业为主,而中国的家电产业更是由技术引进并从事代工生产逐渐发展而来，一直缺乏核心技术创新能力。众多厂家面对巨大的市场机会，无一不希望利用中国的成本优势首先进行快速扩张,即“先做大,再做强”。在这一过程中,“渠道为王”及“价格战”成为所有厂家的共识。各个厂家都在寻找能够最有效地在全国范围内以低成本进行快速扩张的零售终端。苏宁、国美的诞生恰逢其时，有效地支撑了家电厂家的扩张策略。在发展之中,虽然也不断传出上游厂家同连锁零售的不和谐之音，但总体来说双方是互利互惠的。厂家在零售终端派出促销人员，不仅能直接开展促销活动，还可以同时收集大量市场信息，扮演着极其重要的角色。因此,虽然厂家不断抱怨需要“进场费”等“不合理要求”,但还是义无反顾地支持苏宁、国美的迅猛扩张。

百思买走了,但它以客户为中心的经营思想已经在国内生根发芽,辐射到国内竞争对手的经营行为之中

回头看百思买,它的买断经营商业模式试图从根本上切断厂家对终端的直接掌控权,使零售商成为整个价值链的中心。将厂家促销人员赶出商场,等于动了所有家电厂家的奶酪,自然不会受到上游的全力支持。尽管中立、平和的导购服务会受到一部分消费者的青睐,但大部分中国消费者还是愿意在花样繁多的降价促销攻势前乖乖投降。

不仅如此，百思买失败的另一原因是在中国的发展战略执行并不到位,而且没有把握好节奏。尽管百思买的商业模式在中国水土难服，但如果能够聚焦部分市场及产品，并充分执行到位,依然有成功的可能。然而,百思买正式进入中国五年仅开出九家自有品牌零售店面，迟迟无法形成足够的规模效应。而在全球范围内,零售业对运营特别是成本控制十分关注,作为标准化大生产的家电产品更应如此。然而百思买的店面租金往往大大高于同类店铺。在进入中国的几年间,百思买的经理人经常调换，迟迟没能选择到真正熟悉中国家电零售行业的专业人士掌舵，并且总部对中国业务的开拓思路也不一致，导致发展战略无法系统而迅速地执行。

当然,最关键的原因也许并不完全出自百思买自身。2003 年,百思买中国区第一任总裁吕维民在上海建立百思买集团在北美外的第一个分支机构,与此同时,一支小团队在刘强东的带领下也在北京非典后的混乱中,开始打造一个家电电子商务平台。2010 年,刘强东的京东商城实现了 102 亿的销售收入,并开始大举进军图书、百货等其它领域。百思买的本土竞争对手苏宁、国美也纷纷由观望转向积极押宝电子商务。与之类似，百思买在美国大本营的日子,也并没有随着常年竞争对手电路城的倒闭而变得更加轻松,反而在亚马逊等电子商务巨头的冲击下步履维艰。

尽管如此,百思买留给我们的完全是失败的教训吗? 其实也不尽然。从百思买进入中国的一刻起,它就成为中国对手密切关注及研究的对象。百思买走了,但它以客户为中心的经营思想已经在国内生根发芽,辐射到国内竞争对手的经营行为之中。苏宁开出了按品类分区的超级旗舰店、精品店,加大了自主销售的力度;国美也开出了按生活场景组织的新活馆。百思买利用后台信息系统对客户数据的深度挖掘利用,也得到其它企业的重视。随着以苹果为代表的创新产品在国内掀起的一股股狂潮,我们看到了一批忠诚品牌、追求体验的中国消费者的诞生,这也许是百思买未来重返中国的希望。(*作者为罗兰贝格管理咨询公司合伙人*)

阐述的策略

张晶 / 文

一到春天，各公司的年报就纷至沓来。如果你买股票或者身边人买的话，必然会关注它们。不得不承认,多数年报都是陈词滥调,但也有一些文字曼妙有趣。美林公司(Merrill Lynch,1941年,华尔街上第一个发行企业年报的公司)年报的文笔就很优美,而麦当劳则是一如既往地“好年景、好产品、好数据”。

一些人认为，年报开始变得陈旧、迂腐,毫无价值,在数字化和互联网时代,公司有各种信息发布方式。在美国,SEC档案、季报、股东委托书、甚至雅虎财经,有更多的信息和趋势分析、股价、所有权、高管年薪,无论在公司网站还是SEC上,都能找到它们,为你的投资决策佐证。专业的投资者迅速丢弃了那些一度引为心头好的年报,至于对冲基金、共同基金、抚恤基金,对他们来讲都毫无价值。你好像听到了一摞摞废纸被扔到垃圾箱里的坠落声。

在美国,年报曾经一度尤为必要。纽交所要求每间上市公司必须向股东发送年报——其中有关键数据和公司地址。与此同时，美国证券交易委员会也要求公司定期提交报告。那段时间,这都是非常有用的资料:新闻机构乐于收集,专业投资者会仔细研读。但如今,年报果真失去魅力了么?

巴菲特致股东的一封信便是十足的“反例”。人们已经淡忘了它骨子里的“年报”身份,而把这封最长和最易懂的信,当作了价值投资者的学习范本。这种真实和直接的交流改变了年报的原有气质，成为CEO和董事会与公众沟通的绝佳手段,以及面向所有股东感情丰沛的演说词。

当前国家主席江泽民与比尔·盖茨谈论美国股票市场的神秘性时，盖茨说只有一个人了解它,那就是巴菲特。盖茨还说,回到美国后将把巴菲特最新年度报告寄给江泽民。他确实这样做了。

巴菲特的信并非是个可以轻易复制的模板,但多数公司已经改变了韬光养晦的做法,它们开始利用这个微妙的交流机会传达业绩之外的其他信息。如BP的CEO在致股东信中，为墨西哥湾事件诚恳致歉,以此来弥补股东和董事会流失的信任,达到修复声誉之效,公众形象也得以重新定格。

2011年巴菲特致股东的信

伯克希尔·哈撒韦公司的股东们:

2010年，我们A股和B股的账面价值增长了13%。在过去46年间(也即自目前管理团队接手以来),账面价值从19美元增长到95453美元,相当于平均每年增长22%。

2010年的亮点,是公司收购了伯灵顿北方圣太菲铁路运输公司(Burlington Northern Santa Fe，下称BNSF)。交易的运转情况比我预想得更好。目前来看,这条铁路可令伯克希尔的税前盈利能力增长近40%。

无论是我的搭档查理·芒格,还是我本人,都难以精确预测到所谓的“寻常年份”,充分估计到我们的盈利能力，只是大体预见2011年是一个没有大灾引发保险赔付、商业环境正常的年份,某种程度上优于2010年,但不及2005、2006年的好光景。我和查理每一天都在思考如何能更好地使用这笔庞大的资产。

过去一年,整个经济环境弥漫着悲观情绪,我们通过向固定资产和设备投资60亿美金来彰显对市场的信心，其中的九成都用在了美国本土。未来公司业务会不断对外拓展,但多数投资会在境内。2011年,我们会创下股权投资80亿美金的新纪录,增长的20亿将全部用于美国市场。

金钱永远在追逐机会，而在美国始终有大量的机会。评论者习惯讲“巨大的不确定性”,但无论现在看上去多么风平浪静,未来总归是不确定的。

别被这些现实状况吓到了。在我的一生中，政治家和所谓的专家们一直喋喋不休地抱怨着美国所面临的种种难题，尽管国民目前的生活已经6倍优越于我出生时。预言家们忽略了一个最重要的“确定因素”:人的潜力无限，而美国的制度则善于发挥这种潜力。在过去两个世纪中,经济危机频仍,甚至出现内战,但这一体系依然照常运转,并且生机勃勃,富有效率。

我们并不比国家建立之初时的祖先们更聪明或勤奋。但环顾四周,会发现我们正处于一个远胜于任何殖民时期国民梦想的世界。正如1776年、1861年、1932年和1941年一样,美国更令人期待的未来总在前面。

内在价值——今日与明日

我和查理都相信,那些受托管理他人资金的人,应当在投资伊始确立业绩目标。如果缺失标准,他们就会随便把这支业绩之箭射出,然后无论在哪儿落地,都把它画成靶心。

我们在很早以前就声明,伯克希尔的职责是提升每股的内在价值,并使其高于同期标普500的增速(包括股息在内)。有些年份我们做到了,有些则没有。如果长期而言我们无法做到,对投资者便毫无价值。他们会觉得持有一支指数基金会得到相同甚至更好的收益。

需要注意的是，每年的这些数字,既不可轻易忽略,也不要过分看重。地球绕太阳运行的速度与投资理念及决策得到回报的时间并不同步。比方说,在GEICO(伯克希尔旗下的保险公司),我们在上一年度花费了9亿美金向投保人积极投放广告,但无法取得立竿见影的效果。而许多在铁路和公共事业方面的巨额投资,也要着眼于长远回报。

未来,我们希望一些平均指标能够比标普表现更好，尽管这难以确定。如果达到这一目标,就能在股票市场的坏年份中取得较好业绩,而在牛市中则要忍受相对较差的业绩。

对任何人而言,“如何使用资金”必须和“我们现在拥有什么”结合考虑，以期合理估计公司的内在价值。如果CEO善于把握这个关系,未来投资会提升公司现有价值;如果CEO的才能和动机令人生疑,目前的价值必然会缩水,结局迥异。在上世纪60年代末,如果把1美元交给Sears Roebuck或Montgomery Ward的CEO,相比交给Sam Walton(沃尔玛创始人),命运会截然不同。

我和查理都希望非保险业务的每股收益能以令人满意的速度持续增长。但数字越大,工作就越有挑战。我们需要打理好目前的生意,完成更多大型并购。我们已经准备好了,用来打“大象”的枪支已然上膛,而用来扣动扳机的手指则蠢蠢欲动。

伯克希尔拥有很多优势。首先,我们拥有一批才能出众的主管,他们对于自身业务和伯克希尔都超乎寻常地尽责。我们的很多CEO资产丰厚,他们依然在这里工作仅仅是因为出于热爱。他们是志愿者,而非金钱至上。没有人能给他们提供一份更令人愉悦的工作,他们不会受到诱惑。

在伯克希尔,经理们只关注自身业务的运营:他们并不会受到总部会议、融资烦恼或是华尔街骚动的干扰。他们只是每两年会收到我的一封信，或可以在需要的时候打电话给我。有些经理过去一年中从未跟我讲过话,而有些我几乎天天都会跟他探讨。我们首先出于对人的信任,而非看重程序化的流程。对彼此而言,“慎于雇人,疏于管理”这一点都很有效。

伯克希尔的CEO们各式各样:有人拥有MBA学位，有的连大学都没毕业;有人习惯制定预算,严格照章办事,而一些人则完全靠直觉。团队就像一个击球风格各不相同的全明星橄榄球组合,并无一定之规。

第二个优势是关于如何分配投资收益。在满足这些公司的运营需求后,我们依然有大笔盈余。很多公司仅仅希望将资金重新用于所处行业,但这往往会限制它们的视野,将资本仅用于一个狭小空间。机会稀少必然使得竞争异常激烈，卖方就处在优势地位。这就像在一个全是男生的舞会上,出现了一个女生。这种不平衡的局面对女生自然有利，但对男生就太残酷了。

伯克希尔在投放资金时并不存



沃伦·巴菲特 伯克希尔·哈撒韦公司董事会主席

在这种常见的限制。但当我在1965年开始执掌伯克希尔时,这一优势并不存在。当时伯克希尔只投资纺织业,在过去几十年间亏了不少钱。当时能做的最愚蠢的行为莫过于继续寻找机会,来提升和扩大现有纺织公司的规模——事实上我正是这么做的。最终灵光一现,我购买了另一间纺织公司。啊哈!我终于醒悟了,随即进军保险行业又拓展到其他领域。

对于这种“世界任我行”的优势,还有一点：除了考察一笔交易相对其他投资的潜力之外，我们还会与其他短期投资机会做比较，这是大多数投资家所不会做的。通常一些交易的定价会显著高于同期从股票或基金市场得到的投资回报。这时,我们就会投资股票然后静待时机。这种资金分配上的灵活性决定了我们今天的成就。

最后的一个优势则是渗入骨髓的难以被复制的文化。文化决定一切。投资经理人们需要像资金持有者一样思考和行动。如果他们随意支配你的资金,自己也会同样损失。你我都很幸运,能让他们来担任管家。这种“所有人中心制”的理念在经理人层面也被广泛接受。很多情况下,他们都将伯克希尔认作一个让受方的角色,就如将自己和家人长期拥有的一项生意交给对方打理。

文化自己会说话。丘吉尔曾经说过,“改造你的房子,自己也会随之改变”,这一格言也适用于商界。官僚主义程序会招致更多官僚气,在帝国般的宫殿中生活，举止也会盛气凌人。只要我和查理对待你的钱如同我们自己口袋中的一样,伯克希尔的经理人们也都会同样谨慎。

薪酬体系和年报都会围绕巩固文化的方向来打造，不受经理人个人偏好影响。这种文化年复一年地增强,只要我和查理在任就不会有所改变。

制造业、服务业和零售业

一些公司表现出众,少数回报不佳。这缘于我在投资决策时犯下的一些严重错误,对一些行业竞争强度和未来前景的判断失误。在做出并购决策时,我总是基于10年、20年长期持有的考虑,有时难免老眼昏花。

值得一提,NetJets获得了令人惊讶的飞速增长。自1998年被收购以来,它一直亏损,到2009年,税前损失高达1.57亿美金。然而在2010年,则获得了2.7亿的税前收入。这首先缘于一个出色的飞行员、技术人员和服务团队,但大卫·索科尔对管理层的迅速重组,以及对公司采购、支出的合理规划,使得伯克希尔的这个“老大难”,瞬时成了一个稳定的盈利部门。

我和家人们已经乘坐NetJets公司的飞机飞行超过5000小时，将来还要再飞上数千小时。我们从来没要求过什么特殊待遇。无论选择哪架飞机,我们都知道,是在与私人航空领域中最优秀的飞行员们共同航行。

房地产业将会在年内开始复苏,因此,那些在危机时遭遇重创的公司会因危机结束迅速脱困。伯克希尔的投资期是永无止境的。

金融及金融产品

这是伯克希尔规模最小的部门,包括两间租赁公司XTRA和CORT,以及全美领先的房屋制造商和融资公司克莱顿(CLayton Homes)。过去一年,两家租赁公司的业绩都有所改善,而克莱顿去年建造了23343套住宅,占整个行业的47%。无论如何,过去一年的光景并不乐观,而政府的住房融资政策使得“两房”(房地美和房利美)倾向于向普通住宅贷款,令预制住宅的价格优势受到挑战。

我们向预制住宅提供的贷款多于任何一间同类公司。我们的借款人或许会因失业、健康问题、离婚等陷入麻烦,但他们希望能保住自己的家,通常他们的贷款额度相对收入也是合理的。此外,我们会保证将初始的抵押贷款留在公司账上，不会将其证券化或以其他方式重新出售。如果我们在放贷方面犯傻,就会付出代价。

如果全美所有的购房者都能像我们的客户这样,美国便不会遭遇金融危机了。我们的方式很简单:收取合理首付,根据月度收入制定一个合理的还款比例。这样就使得克莱顿不致破产,也让购房者有家可归。

由于目前的低房价和利率,购买房产对多数美国人来说都很划算。我认为自己做出的第三大明智投资就是我现在的这套房产——尽管当初把它租出去或将那些钱买股票会有更好的收益(其余两项明智投资是结婚戒指)。我为这套房子付了3.15万美元，却和家人收获了52年甚至更多美好回忆。

但如果购房者的眼光高于他的经济实力，或是那些有政府保证的贷款机构助长了他的这种幻觉，房子则可能成为梦魇。我们国家的社会目标并非是要让人们住进梦想中的房子,而是让他们能在住得起的房子内生活。

接班人

四年前,我曾经说过,需要为伯克希尔增加几位年轻的投资经理人,来接过查理、卢(Lou Simpson)和我的重担。关于首席执行官的职位,我们找到了大量出众的候选人,但在投资领域尚无合适人选。

不难找到一些有卓越投资经历的投资经理人。过去的业绩尽管重要,却不足以作为衡量未来表现的标尺。至关重要的是,他的业绩如何取得,以及对风险的理解和敏感度。我们一直在寻找一位拥有难以估量的能力的人选:他能预测经济形势变动引发的效应,而非仅凭事前观察。最关键的是,我们希望这个人不会将为伯克希尔效力仅仅看作是一份工作。

当我和查理遇到托德·库姆斯(Todd Combs)时,就知道他能满足这一切。和卢一样,托德将会获得薪水之外,相对标普业绩的额外酬劳。他会负责收入延期和抵免业务,以防不当支付导致的业绩波动。

对冲基金界见证了一些普通合伙人的可怕行为,他们在世道好的时候拿到巨额报酬,然而当光景不佳时就卷钱跑了,却让有限合伙人把之前赚到的钱都赔光。有时,同一批普通合伙人还会迅速募集一个新基金,以便立即毫发不损地来分享未来收益。那些把钱投给这种人的投资者们,都该打上个“替罪羊”的标签,而不是合伙人。

等我和查理都退休后,我们的投资经理人将会负责首席执行官和董事会所委托的全部投资组合。出色的投资者往往拥有杰出的商业眼光,我们期待他们对可能的并购提供咨询建议和智慧。当然,最终的大型并购决策要由董事会做出。

当我们向外界宣布托德加入团队时,很多人认为他籍籍无名,问我们为何不找个“大人物”。我想说,有多少人听说过1979年的卢、1985年的艾吉特(Ajit Jain)、1959年的查理·芒格。我们期待找到 有两年经验的实干家，而非一个久经沙场的老马。(哈,对一个80岁的CEO来说,这个比喻可不明智)

报告与误报

媒体往往会格外看重一个数字:净利润。这对多数公司来说很重要,但对伯克希尔毫无价值。不管我们做什么生意，我和查理总能在任何特定时期合法地实现想得到的任何净利润。

但我和查理绝不会抛售证券,这会影响我们即将报告的净利润,而且我们都对这种“数字游戏”深恶痛绝。

加尔布雷斯曾经俏皮地指出,经济学家对观点是最吝啬的:他们把研究生时学到的观点用一辈子。大学里金融系的表现也大同小异。看看上世纪七八十年代,几乎所有人都是“有效市场”理论的坚定信徒,把与此相悖的有力事实看作是“反常现象”。(我一直都热衷这种解释,“地平说学会”会认为“轮船环绕地球一圈”的举动恼人、不合逻辑,而且不正常)。

即使毫无评估期权的能力,你依然可以成为一个出色的投资者。学生们应当学习的是如何评价一个企业,这才是投资的意义。

信用就像氧气

赛车的一个基本原则是要取得第一(finish first)，首先要完成比赛(first finish)。这同样适用于商界。

一些人通过借来的钱成为巨富,但也有人因此一贫如洗。杠杆作用可以放大收益。你的配偶可能认为你很聪明,你的邻居会嫉妒你。杠杆是具有诱惑力的,一旦从中获利,很少有人愿意回归保守的操作方式。一些人在2008年金融危机中或许体会到,无论多大的数字,和零相乘后都化为乌有。历史告诉我们，即便由多聪明的人操纵,金融杠杆经常会导致“归零”。

对公司而言也是一样。一些公司总是期待债务到期时能靠融资解决,多数情况下可以实现,但一旦公司出现问题或全球性信用危机爆发,债务必须立即清偿时,现金才最靠得住。

借款者这才意识到,信用就像氧气。当它充足时,没有人意识到它的存在,失去时才被人关注。短暂的信用危机可能使企业破产。2008年,一夜之间的信贷危机席卷多个部门,导致整个经济体系的崩溃。

我和查理加起来已经167岁了,我们可不想从头再来,也没兴趣从事任何令伯克希尔冒险的行动。我们始终牢记,你们,我们的合伙人,往往出于信赖才将大部分积蓄托付给我们,为了追求一点利润而使得这么多人冒险,显然不值得。

因为对杠杆交易的谨慎态度,我们的回报率略受影响。但拥有大量现金令我们安枕无忧。在经济局面混乱时，我们可以在财务和精神上发动回击，而其他公司则会为生存而挣扎。2008年,雷曼破产后市场一片恐慌,而我们则在25天内投资了156亿美金。

……………………………………

今年的年会会在4月30日举行。九点半时直接进入问答环节,如果你决定在问答环节离开,那么请在查理讲话时离场(走时迅速点,他可能讲得很快)。

离场的最佳理由当然是购物。现场194300平方英尺的大厅，会有无数伯克希尔旗下公司的产品。记住:那些认为钱不能买到幸福的人,只是因为他们不知道该到哪儿去买。

来参加我们的年度伍德斯托克音乐节吧。

沃伦·巴菲特

(张可/译)

大公司的致股东信

“35年前,微软通过软件革命推动了第一次信息化浪潮,使电脑走入寻常百姓家。今天,有你们的支持及微软在行业领先的云计算解决方案,将会令信息技术更强大,更有用,更低价,更易接近。我们非常激动能成为这一进程的一部分,并期待这一转型带来的结局。”

史蒂芬·鲍尔默,微软,2010

“和BP所有人一样,我对于墨西哥湾的灾难深感悲哀,并再次重申将不遗余力地为此事件提供资源。董事会决定取消此前公布的第一季度股息。直到墨西哥湾的灾难产生的影响进一步明确，我们才会考虑重新派息。我相信通过公司的承诺和行动,可以重塑股东信任，他们对BP来讲至关重要。”

思文凯,BP,2010

“对我们而言,挑战在于如何使人们有组织同时受到激励。GOOGLE在过去11年间发展迅速,我们运气很好,但同时在搜索和广告领域努力奋斗了十年。这种专注是值得的。我们对于GOOGLE的未来非常兴奋,并会努力使其梦想成真。”

拉里·佩奇,Google,2010

“2010财年对思科来讲是遭遇前所未有危机的标志性年份,这是个机会,可以向世界展示我们究竟是一个什么样的公司,并重新定位自身以发挥我们在未来的领导力”。

钱伯斯,思科,2010

“如果美国只剩下五家银行,它们的政治力量和意识形态影响力会比现在大还是小?”

杰米·戴蒙,摩根大通,2011

股东们的回应

去年的信向所有新的股东致意，并更多地考虑了初次读者。今年,巴菲特则回归到以往股东信所做的,将焦点放在长期股东的身上。

今年的巴菲特得意于资本的支出，对于热情的追随者来说,这看起来似乎很不同寻常,往日的伯克希尔在投资方面非常慷慨,尤其在纺织行业。这样的差别有两个原因：巴菲特大量地投资于铁路工业，并对回报寄予厚望;其次,伯克希尔公司已经非常庞大，以至于潜在的投资机会相对减少。

Steven Kiel,Arquitos资本管理公司主席

很明显，伯克希尔未来的成功将更多依赖于它在全球收购整体业务的能力。伯克希尔·哈撒韦对于很多企业来说是最佳的归宿——是私人持有、上市和出售给战略买家之外的更好选择。

Paul Lountzis, 伯克希尔股东、Lountzis资产管理公司主席

我认为,最值得注意的是他为读者展示了伯克希尔·哈撒韦“正常”收入的能力,这一举动和之前的另外两个——雇佣Todd Combs和巩固Wesco,都是他为自己离开的那一天所做的准备。我认为,他希望股东们能够在关注“后巴菲特时代”的伯克希尔未来的同时,清楚地看到这家公司的深层次价值。

Jeff Matthews, 对冲基金Ram Partners L.P.创始人、“Pilgrimage to Warren Buffett's Omaha.”作者

巴菲特重申了他对大卫·索科尔(David Sokol)的强力支持,在我看来,这再一次表明大卫是伯克希尔下一任CEO的首要人选。虽然巴菲特对其他的高管做了积极的评价，但没有一个能和他对大卫的评价相比。另外,大卫·索科尔是巴菲特和芒格之外唯一公开谈论伯克希尔海外业务和战略的高管。

Ravi Nagarajan, 私人投资者，伯克希尔股东,Rational Walk investing网站主编

今年，巴菲特不需要像2009年那样为新的股东回顾基本业务,所以,信里更多的是有关巴菲特方法论和伯克希尔公司的智慧。他花了更多的时间谈论对于伯克希尔的过去和未来都极端重要的文化。正是这种文化使得巴菲特能够在死后还能继续“管理”这家公司多年。这也是伯克希尔的股东和媒体应该关注的东西，而不是将太多的担忧放在继任者的问题上。

Max Olson,Max资本董事长

对于伯克希尔来说,2010年是充满成就的一年。对BNSF的收购是一桩非常巧妙的生意。一桩规模如此大的收购能够在这么短的时间内为股东带来增值，是非常少见的——做得非常漂亮!

对于那些多年来叫嚷着伯克希尔分红少和谴责巴菲特积聚个人财富的巴菲特的诽谤者们,年报中的数字可以让他们闭嘴了。

David Rolfe, Wedgewood公司首席投资官

(资料来源:Deal Journal)

柯瑞龙怎样"跳级"

李晶 / 文

对于澳大利亚人柯瑞龙来说,2011年是他在诺和诺德的第18个年头,这一年也格外的意味深长。他领导的大中华区升级为独立的大区,直接向总部汇报;同时,未来3到5年,公司将投资1亿美元将中国研发中心的规模扩大1倍,升级为诺和诺德最大的海外研发中心。"我所做的最重要的事情之一就是说服总部把更多的来自中国的收入留在中国,进行再投资,这是一个无比巨大的市场。"他这样描述自己的工作。

而在此前,诺和诺德于2008年宣布斥资3.81亿美元在天津兴建全球最大的胰岛素制剂与灌装工厂。在全球经济危机的情况下,柯瑞龙如何争取到诺和诺德迄今为止在全球市场最大的单笔投资?回顾过去五年,中国区销售额连续增长了5倍。显然,对于这家全球最大的糖尿病制药公司来说,来自中国区的"连续跳级"已成为一剂兴奋剂。

当然,更主要的原因还在于中国是全球最快速增长的新兴市场。据不完全统计,目前全球糖尿病患者2.8亿,中国数字已经达到了9200万,没有被检查出来的患者大约有三分之二,已被确诊的又有一半人并没有得到很好的控制——这在诺和诺德看来,都是巨大的机会。据预测,糖尿病患者未来5年在中国增加率将达20%以上,人群患病率接近10%。世界卫生组织由此得出的结论是,2006年至2015年间,糖尿病、心脏病和中风将耗费中国卫生经济投入5580亿美元。

17%的投入

一直以来,诺和诺德——这家总部位于丹麦的制药公司几乎是"糖尿病治疗药物"的代名词。在糖尿病治疗史上,迄今为止的主要胰岛素制剂均出自这家公司的实验室,它的研发史几乎就等同于人类利用胰岛素治疗糖尿病的历史。

与其他跨国制药巨头复杂的产品线不同,诺和诺德的产品相对单一,主要集中在糖尿病治疗领域,其胰岛素产品在欧洲、北美、日本等地区市场占有率达到60%以上。

> 金融危机爆发以来,跨国公司的研发投入并没有减少,反而逆势增长;同时,研发中心开始向战略研发中心转变,相当一部分研发中心已成为全球范围研发基地

产品的专注化或许与这家老牌制药公司的历史有关。诺和诺德的创始人August Krogh是一位获得过诺贝尔生理学奖的大学教授,他的妻子则是一名患有糖尿病的医生。1922年,他们去美国旅游时,偶然了解到有两位加拿大科学家能够从牛胰腺中提取胰岛素,用于治疗糖尿病。Krogh夫妇俩对此非常感兴趣,取得了生产许可后,他们于第二年的春天在丹麦成立了诺德胰岛素实验室。

"技术至上"的策略对于这家公司显得格外重要。据悉,诺和诺德全部营业收入的17%都被用于研发。目前,在全球,其研发人员超过3000名,占到员工总数的19%。据诺和诺德全球总裁兼首席执行官索文森介绍,去年公司的研发投入达到15亿美元——即使在以大投入著称的国际医药行业,这个数字也是相当高的。

不过,在制药研发领域,任何革命性的突破都必然经历残酷的洗礼。这就是制药业的一个残酷现实:全世界的实验室中,天才的科学家每天制造出数以千万计的化合物,但因为各种原因,能够进入一期临床实验的只有个位数,而这些幸运儿70%会止步于这一阶段。

"从根本上,新药研发是一个风险评估与衡量的过程。"柯瑞龙说,"比如诺和诺德就曾经因为研发中的一种胰岛素可能导致雌性大鼠肿瘤而取消了整个项目。而我们的新药——利拉鲁肽的研发则开始于1997年,到2008年向欧盟和美国申请上市,中间历经了12年。但是你不要认为这个时间很长,一种新药从实验室到市场只花了12年,这其实已经很不错了"。

除了研发,对于制药企业来说,风险还在于眼光与速度能否领先于对手。多年前,当大多数同行还在攻克胰岛素提纯技术时,诺和诺德则将注意力放到了对患者的研究上,发明了胰岛素注射笔,这项革命性技术为其带来了一片蓝海。据柯瑞龙介绍,目前,在欧洲和日本,大约有80%的糖尿病患者使用胰岛素注射笔。

"制药公司的研发主要是面向未来市场——两三年、五六年或者十年后才会上市的产品,甚至更长远的技术都要坚持去做。比如说我们正在做的干细胞移植,属于早期的基础研究阶段,其目的是了解治愈糖尿病的可能性。因为现在还没有治愈糖尿病的方法和手段,所以基础性研究也是我们努力的方向之一。"诺和诺德市场部副总裁陈军说。

"除此之外,研发需要更加本土化。比如我们开始识别出亚洲人和白种人在药物反应上的差异。这些发现将很有可能帮助我们研发出更适合中国人的治疗方法。"柯瑞龙说,"事实上,自从金融危机爆发以来,跨国公司的在华研发战略已经悄悄地发生了历史性变化:一是研发投入并没有因危机而减少,反而逆势增长,研发中心的数量持续增加;二是研发中心的地位得到了跨越式提升,开始向战略研发中心转变。相当一部分研发中心已成为全球范围研发基地。"

据其介绍,公司总部已将原来在新加坡的国际运营部的临床研究中心搬到了北京,而且中国研发中心现在做临床试验也不仅满足中国市场的需求,同时也会面向全球市场。

"而且,我们在全球各地的研发中心会协同作战。公司在丹麦总部、美国、中国都有很大的研发机构,也和很多研究机构有合作,共同建立一个网络平台,所以我们总是能够在最早的时候发现比较有潜力的研究项目,我们能够找出这些研究项目,能够把它们转化为我们公司的比较有竞争力的产品。"他说。


柯瑞龙 诺和诺德大中国业务区总裁

培育市场

虽然只专注于糖尿病领域,但并未影响到诺和诺德成为欧洲乃至全球最赚钱的医药公司之一。根据诺和诺德总部公布的2010年财报显示,其运营利润增长达到27%。这一切都源于那个惊人的数字:2.85亿——占全球总人口的4%的糖尿病患者,这是国际糖尿病联盟发布的2010年全球糖尿病患者最新统计数据。

"在美国,糖尿病的治疗已经花去超过1%的GDP。过去15年,中国糖尿病患者的人数增加了4倍,现在,中国人在糖尿病治疗上的直接花费已经超过整体医疗费用的7%。"柯瑞龙说。更值得注意的是,来自中华医学会糖尿病学会的最新调查报告显示,我国单纯采用口服降糖药物治疗的患者,其中77%的人血糖控制状况并不达标。

即便如此,在中国,人们对糖尿病的重视程度依然需要提高,这显然是一个挑战。柯瑞龙认为,中国的糖尿病市场是一个仍需培育的市场,而如今陈军的团队的首要任务就是持续不懈地做糖尿病患者教育。"我们曾开展了为期三年的'让我们一起改变糖尿病'大巴车中国之旅,覆盖100多个大中城市。同时,对医生的培训也是我们非常重视的领域,截止到目前,我们已经培训20万人次的糖尿病专业医生,这其中包括最顶尖的专家,也包括中青年医生。"陈军说。

除此之外,在中国医疗改革中被坚决推进的社区医院也被诺和诺德视为本土化的重点。据柯瑞龙介绍,诺和诺德采取的是金字塔式营销,层层放大,覆盖基层社区。通过和政府合作,提高社区医院医生对糖尿病治疗的水平。"比如,我们和卫生部签订了三年的合作项目,对社区医院的医生进行有关培训。如通过三甲医院的医生到社区去做1对10、1对20的培训,而这些医生也会作为培训师再去影响更多人,用有限的资源覆盖到更多的医生。"

在他看来,"中国新医疗改革的初衷在于降低治疗费用同时便利患者。而社区医院的模式就是以最价廉物美的药物去改善广大患者的治疗现状。"他强调,"新医改政策的推行让作为慢性病的糖尿病治疗更多地转移到了社区医院。于是,我们对产品也做出相应地改进以适应这一变化。比如,将胰岛素类似物产品的有效期从市场通行的24个月提高到了30个月,且未使用的胰岛素可以在25摄氏度以下的室温中保存4周。无疑,这样的产品更加适合社区医院对于慢性病的常规治疗。"柯瑞龙说。"我们是一家技术型制药公司,但必须为市场随时做出改变。"

恭贺
BMW 中经智库 CBJ Think Tank
成立

主办方:中国经营报社
联合主办方:BMW中国
智慧支持机构:中国社会科学院

BMW中经智库由中国经营报社携手华晨宝马汽车有限公司于2010年联合创办,由国内外经济金融、国际问题、社会政法、文史哲等领域专家组成,为中国企业和地方政府提供理论、策略、方法、思想支持的公共研究及服务机构,从而推动企业和地方政府的平稳健康发展。智库特邀国家智囊团——中国社会科学院作为智慧支持单位。

首批智库专家16人,代表中国智慧
他们站在学术前沿
他们享有崇高声望
他们洞察经济走向
他们可以影响国家的决策方向
现在,他们将成为中小企业导师
器识为先,知行合一
关注BMW中经智库
分享他们的国家级智慧

李 杨 中国社会科学院副院长
姚景源 著名经济学家
陈佳贵 中国社会科学院学部主席团代主席
经济学部主任
金 碚 中国社会科学院工业经济研究所所长
中国经营报社社长
蔡 昉 中国社会科学院人口与劳动经济研究所所长
陈 淮 住房和城乡建设部政策研究中心主任
樊 纲 中国经济改革研究基金会国民经济研究所所长
高培勇 中国社会科学院财政与贸易经济研究所所长
洪银兴 南京大学党委书记
刘 伟 北京大学副校长
潘家华 中国社会科学院城市发展与环境研究所所长
裴长洪 中国社会科学院经济研究所所长
王国刚 中国社会科学院金融经济研究所所长
汪同三 中国社会科学院数量经济与技术研究所所长
魏 杰 清华大学经济管理学院教授
张晓山 中国社会科学院农村发展研究所所长
(排名不分先后)

BMW中经智库秘书处联系方式:
8610-88459750
liliijuan@cbnet.com.cn

中经智库
BMW
CBJ Think Tank

豪门如镜

张妍 /文



随着上月26日梁洛施向媒体发出分手声明，她与李泽楷这三年多的恋情画上句号。

在声明中，梁并未提及二人分手原因,只表示“我和李泽楷先生分手了”。3月1日,李先生亦发表声明,表示“这是一件伤痛的私人事宜”。

回顾2009年,初为人父的李泽楷主动向外发放梁洛施及初生儿子的照片,成为迄今为止二人公开的唯一合影。

那张照片，李泽楷双手紧抱儿子,笑得合不拢嘴；躺在父亲怀抱的小婴儿,似在熟睡当中；产后不久的梁洛施不施粉黛,弯身倚在男友旁边,满身的安全感一望便知。二人于2008年交往至第一个儿子降生，也许就是梁在声明中提及到的“一段美好岁月”。

分手,公众哗然。但更令人错愕的是,即使两胞胎还在嗷嗷待哺,梁李仍毅然决然地互道再见。

确非寻常人等。

梁洛施,中葡混血,被抛弃的私生女。跟随母姓,与母亲和姐姐相依为命。性格叛逆,没读过什么书,甚至没有中学文凭。12岁踏入娱乐圈,15岁进英皇打童工。做过影后,也曾被雪藏。不到20岁与巨富之子相恋,随之获得自由身,为其三年里生三子。22岁,她便成为三个孩子的母亲,华人首富继承人的亲娘。

李泽楷,豪门逆子。24岁母亲心脏病发过世,也有传是自杀身亡,与父亲、兄长关系微妙。27岁独立门户,10年成为身家可观的商界“小超人”。他绯闻不断,已曝光的七任女友若非混血美女便是名门闺秀。不惑之年结识梁洛施,砸下亿元为其赎身,43岁成为父亲,却依旧是多金单身汉,钻石王老五。

这样身世的两人在一起会创造怎样的故事?

2008年二人拍拖初期，李泽楷曾安排梁洛施到美国读书,远离烦嚣。及后,梁身怀六甲,即到加拿大待产。09年4月26日,梁洛施诞下麟儿,李氏一家显得相当兴奋,爷爷李嘉诚亲自为孩子取名“长治”，这位华人首富公开表示,“我希望他可以成为一个有所作为的人”。直至那时,外界都笃信梁洛施会飞上枝头,嫁入李家只是早晚的事。

同年年底,梁洛施再度怀孕,这距她上次生产仅仅相差几个月。转年,双胞胎“H & N”在美国三藩市诞生。有传闻说李泽楷喜得双子,热泪盈眶,但这或许是媒体的杜撰和想象。因为,为李家抱上三个男孙的梁小姐,在孩子还未断奶之时,便声称与李泽楷再无瓜葛。

有传说梁洛施也曾为挽救这段情煞费苦心。去年1月现身香港郑秀文演唱会，以及11月在日本为男友庆生,据说都是她主动向媒体爆料，极力向外界证明自己地位的稳固。几次被媒体曝光,梁小姐并无保镖跟随,衣着朴素,也是迎合李家的低调作风。而今,为了平息分手费传闻,也有所谓梁洛施“密友”向媒体散布消息,声称“她只肯接受纽约和香港的物业,方便生活和照顾儿子”。

曾有人算了一笔账。因发妻过世,李嘉诚的合法继承人仅李泽钜、李泽楷两兄弟。李嘉诚留给小儿子的海外资产,“大概等于一个长江实业的价值”,外界估值约为800亿港币。此外,按照今年最新的《福布斯》香港富豪榜,身为盈科主席的李泽楷还拥有13.5亿美元的个人财富。若由3个幼子继承财产,每人可获得大概260亿人民币的巨额财富。

在这个婚书跌价的年代,李家继承人之母这一身份,似乎比李泽楷的妻子名分更为稳固。传闻中的巨额分手费以及“代孕协议”,都成为梁小姐狠狠赚了一笔的“证词”——简直没有比这再合适的交易了。梁洛施从李泽楷那里得到什么?三个孩子换来一生的锦衣玉食,不必入豪门受束缚,天涯海角,随她可去。

无论真相是否如坊间传言,对于梁李二人,舆论都免不了进行一番功利的考量。大众也在津津乐道地诠释着其中的金钱逻辑。明明一个出身悲苦的未婚妈妈,却在李嘉诚这棵参天大树的荫蔽下,被塑造成决绝、勇敢而顽强的浴火玫瑰。她不仅让那些拜神求子的豪门媳妇嫉妒欣羡,也让无数平凡的年轻女孩心生被幸运女神降临的渴望。

“媒体、受众看待这宗恋情新闻,早有判断——和金钱扯上关系。因此,今天的新闻报道大部分都从金钱角度出发,并不奇怪。”原《壹周刊》主编、香港大学名誉讲师陈贝琼女士不禁发问,“这样背景的男和女走在一起，社会为何都从金钱这一点去揣测和评论？”

金钱力量正在扭曲普通的伦常。香港康宏理财集团财富管理顾问连亮晴先生谈到,大众关注梁李二人之间的物质利益关系,实际上反映了普通人对于美色与金钱的“爱恨交加”。连先生曾为香港、广东等地的富裕阶层人士提供财务咨询服务,在他眼中，豪门背后男女主角的感情,早已在不自觉中被舆论的洪流淡化了。

这两天甚至有消息流传,这对双胞胎是梁洛施偷食多仔丸的结果,这种不自然的生育方式也被看作梁向李家施压。至于说梁抱怨两人长期分居，得不到男友呵护,或者想早日复出,重拾演艺事业等等,要么是空穴来风,要么就是梁洛施的确太年轻,实在不懂豪门择媳的首义:他们要的是有分寸的女人,哪怕出身地位都可以置后不论,但断不能什么都想得到。

这样的言论并不足以平息公众对于内情的揣测。供职于阳光卫视驻香港站的陈茜女士表示,“确实,梁李一事会对年轻女孩子的感情观、择偶观产生非常大的震动。但这个机缘,不妨当作考验公众价值观的‘试金石’。豪门犹如一面镜,你在想什么,便能从其中看到什么。”

香港《南华早报》记者蔡志郁略有忧虑地提到,公众对金钱纠葛的关注已让这宗情案走向功利与浮华。“三个小孩如何抚养,这是尚未解决且很难解决的问题。抛开男女双方不谈,孩子不能在正常家庭中长大,才是真正的悲剧。”

半岁丧父、在赌场边长大的梁小姐,或许真的极度渴望真情。豪门走出的李先生,身旁从不缺少有学识、貌美且身家清白的年轻女孩,却偏偏选择了她。也许某日,两人会重拾往日情谊,宣誓共同抚育儿子。只是,这些美好的童话,在巨大的金钱背景下,还是不足以唤起公众的共鸣与叹息。

如果传说中的协议生子事情是真的,梁为此得到了一笔巨款。你认同梁洛施这样的选择吗?

经济观察网一天的调查结果:

(共1126人)

认　同:**813** 人

不认同:**79** 人

说不清:**234** 人



什么错是犯不得的

阿怪 / 文

约翰·加利亚诺被迪奥炒了,这也意味着3月4日在巴黎上演的2011秋冬时装秀将看不到这位鬼才的最后谢幕,有没有牌子敢接他这个烫手山芋,现在不好说。

约翰·加利亚诺是因为出位的言行给自己招来了灾祸,在巴黎门外的一家小酒馆外,他对一对犹太夫妇表示了种族上的歧视。一开始人们还不敢相信一个公众人物敢如此大胆,直到有国外媒体在网站上贴出了这段视频,听到他亲口说着“我爱希特勒”、“你们全家都应该被送进毒气室”时人们才深信不疑了。

围绕着他满天飞的新闻真是目前整个时尚圈最大的八卦,所有的人都探着脑袋想知道接下来事情会进展到哪一步。刚刚获得奥斯卡最佳女主角的娜塔莉·波特曼声称自己拒绝和约翰·加利亚诺发生任何联系,现在她还是迪奥某款香水的代言人呢;《纽约时报》还报道约翰·加利亚诺已经雇了一名律师,打算和迪奥打官司,这个律师正是当初名模凯特·莫斯吸毒被拍到,一堆品牌要和她解约时莫斯雇的律师。

凯特·莫斯打了个漂亮的翻身仗,在时尚圈里,有点八卦丑闻没人怪你,同性恋艳照门这样的,都不重要,只要别做违法犯罪的事儿,品牌一般还是会在面子上维护和公众人物的关系的。这回不一样了,大家都知道自从约翰·加利亚诺1996年加入迪奥后给迪奥带来了什么,没有了约翰·加利亚诺,将会是品牌自身的巨大遗憾,但迪奥宁愿承受巨大损失,也不愿意再和约翰·加利亚诺保持雇佣关系,足以说明他这次犯的错误有多么严重,这是涉及种族歧视的问题。而偶尔搞搞下流话题和同性广告,现在还是时尚界的潮流呢。也有外国媒体说迪奥其实有“反犹”的老底:迪奥的侄女弗朗索瓦丝·迪奥是个非常著名的新纳粹分子,曾嫁给英国新纳粹狂人,因纵火烧犹太教堂等反犹行为,数度令自己身陷囹圄。此番加利亚诺虽然只是言语攻击,但少不了使得沉渣泛起。迪奥断腕,也是最不得已的危机公关。

其实欧洲的许多国家都曾有过反犹的历史,这种宗教上的情感经过上千年的演化还被政客所利用。众所周知历史上最臭名昭著的反犹者希特勒,对犹太人实行了惨无人道的种族灭绝政策。他当时鼓吹民众的方法至今仍然是反犹主义没有褪去的重要原因,反犹者认为,这个世界是被犹太人控制,反犹之所以会在纳粹德国盛行,是因为当时犹太人控制了德国的经济命脉,压缩了德国人的生存空间。

但在当代社会,反犹在许多国家已经被法律明确界定为一种犯罪行为。明星这样的公众人物如果不想给自己找麻烦,就不要去触碰这种会在道义上引起讨伐的话题,别说是约翰·加利亚诺这样的时尚设计师,就连法国电影新浪潮之父戈达尔在获得奥斯卡终身成就奖后,也因为自己有过一些反犹的过激言论被美国媒体穷追不舍批评了一通,添了不少心堵。


约翰·加利亚诺因为出位的言行被迪奥炒了 IC/ 供图

所以,尽管这种情绪是由来已久的普遍现象,但面对公众人物今天这般的遭遇,我们还是不禁感慨,在这个人人尊崇民主平等价值观的社会里,出来混,反啥也别反种族!



作秀中国

Chloe 在上海世博文化中心推出 2011 春夏时装秀 本报资料室

杨婷婷 / 文

与国外时装周日渐流行的私密小型时装秀不同,现在看最梦幻的大秀,得来中国。

中国的新年刚刚结束,Chloe就在上海世博文化中心举办了自己进入中国的5周年庆典。大秀结束后的after party上,亚太区董事总经理Helen兴奋地对前来看秀的时装编辑说,很久都没有在巴黎和米兰看到这样大的秀了,今天就像是圣诞节一样热闹。

到中国去

继Fendi在长城铺上红毯开始,Chanel、Zegna、Gucci、Parda都在中国举办起了自己的大型时装秀,并且在地点选择、排场上赛起奢华。选择中国的原因不言自明:中国消费者成为越来越多法国、意大利制造的最大买家时,作秀有时候是对这个市场的回馈和尊重。

不过如果纯粹是出于回馈客户的原因,大可不必花费这么多的钱和心思,他们完全可以学习TomFord在去年纽约时装周上的做法,精挑细选出100名左右重要客人,做一场私人的秀。但显然绝大多数品牌在中国有更大的野心,对于Chloe来说,尽管中国目前还不是它最重要的客户,但依照目前的情况来看,未来它的位置会不断上升。要和Chanel、Dior这些花费了数十年心血建立市场的高级女装竞争,做一场大的时装秀算得上一个捷径。

看过上百场秀的某时尚杂志时装总监何智觉得,奢侈品三个字背后最重要的东西,就是一种仪式感。这一观点和19世纪末法国时装协会建立巴黎时装周的目的已经相去甚远,当时的时装秀,其实就是一场场“小型商品推介会”,谁会想到“仪式感”竟然成了今天一场时装秀所要树立的第一目标——通过展示高级时装、灯光、炫目舞台传递品牌形象,获得更广泛的品牌认知,激起消费者认同。

从这样的角度来说,中国更容易帮他们建立仪式感,至少在最重要的作秀地点上,北京、上海这样的大城市就能提供太多的选择。有过十几年和品牌合作做时装秀的香港人Jane Chow在帮Chloe策划上海大秀时发现,中国太适合做大秀了。仅上海这场秀,估计就有800人参加,能容纳这么多人的场馆在香港、台湾、新加坡,不仅难以寻找,即使有,也不过一两个。最重要的是,这些地点还是全新的。Jane Chow兴奋地说,世博文化中心在世博结束后还从来没有被奢侈品品牌租用过,Chloe是第一家,放弃那些古老建筑的重要原因一来是因为里面没有无线网络,而这次上海大秀将会在全球网络直播,二来则是很多品牌心中都会有的顾虑,长城都已经被用过了,还能用哪儿呢?

怎么作秀

在中国做一场这样融合时装发布、舞台装置以及After party的秀需要多长时间?Chloe的答案是一年,Helen说,一年前有了策划,而具体实施则需要半年。

Jane Chow和她团队里的60多人负责把整场秀框架、创意想好,再由Chloe总部做决定。中国的许多秀都是在公关公司的协助下完成,Helen相信这个合作过多次的Jane Chow,Chloe区域传播总监是作为品牌代表协调策划团队、数码公司、项目经理以及政府之间的关系。

Jane Chow的工作中处处都关于琐碎细节,比如对模特的挑选上,为了挑选到适合这个品牌的模特,她还特地聘请了一个助手专门帮她进行第一阶段的“海选”;还要和场馆方维持良好的关系;邀请看秀明星也是她工作中重要的一部分,邀请到合适的明星可以让一场普通的时装秀变得更为人熟知,获得的媒体回报也会更多。Helen认为奢侈品品牌请明星走秀,最要紧就是要和品牌相称,而且形象健康良好,不能有过多绯闻,还有一个潜规则:她不能在每个品牌活动上都出现,那意味着她对单一品牌缺乏忠诚度。

链接

近两年在中国做过时装秀的品牌

◆ Chloe 2011年2月25日,Chloe在上海推出2011春夏时装秀

◆ Parda 2011年1月22日,Prada在北京首次举办2011春夏新品大秀

◆ Zegna 2010年7月,Zegna在上海推出2010秋冬时装秀

◆ Gucci 2010年8月27日,Gucci在北京,举行2010秋冬时装秀

看点何在

一场花费了近9位数字的时装大秀,基本上对于品牌的资金实力有着超高的要求。每个来看秀的人都是受到了品牌邀请,越来越多的社会名流出现在时尚秀场,就连身为房地产企业老总的潘石屹都成了PARDA北京大秀时的座上宾。

明星和名流们把这里当成是一个社交场合,他们坐在第一排窃窃私语,但内容未必是关于衣服,品牌的重要客户把这当成是一次彰显地位的机会,真要看到衣服的质感,离舞台这个距离是远远不行的;时尚编辑们可能最活跃也最敬业的一群人,他们不断在微博上进行图文并茂的个人直播,内容不仅包括了他们对展示服装的点评,目前更多的还有他们和某位明星的合影。

与时装秀有关的人那么多,每个人眼里都有不同的时装秀。对于Helen来说,能通过一场秀把Chloe的品牌精神传达出去,这场秀就做得太值了;Jane Chow在现场看秀也是最紧张的时候,最怕耳机里又传出什么意外状况——模特的拉链坏了,或者是灯突然灭了,如果这些都没发生那就意味着她做了一场成功的秀;但作为媒体的何智,却觉得一场成功的时装秀至少要有一些好玩的因素,比如哪个明星在秀场摔倒了,只有这样才能吸引到除了时尚媒体外大众媒体的报道,只有影响到更多人让人注意到这场秀,秀才更成功。

(实习生刘晓立对本文亦有贡献)



Bottega Veneta:NO LOGO 时代的崛起

杨婷婷 / 文

前几年颇受欢迎的一本名叫《No Logo——颠覆品牌全球统治》书里,作者娜奥米·克莱恩本打算探讨的主题既严肃又沉重,她希望让大家通过这本书注意到企业,尤其是跨国企业们在一些经营手段上的违规与投机,以及他们在不发达地区压榨工人的不光彩事件,借以让人们摆脱被品牌的控制。

这本书的流行第一次将“No Logo”这个词放置在了那些对品牌充满狂热的消费者面前,却被理解得和作者本意差之千里。“no logo”渐渐演化成了一种时尚与潮流,当人们不想再面对以logo作为设计元素的产品时,那些低调的又有着良好血统的品牌才获得了更多的关注,它们的制造不大路货,却又是品质的代言人。

意大利品牌Bottega Veneta正是走红于这样的背景下,几年前它还不像今天这么被熟悉的时候,时尚杂志上总是这样介绍“由最优质的皮革手工编织而成的包,没有任何logo”,和那些总是把logo印在明显处的多数品牌来说,一旁的BV显得不事张扬得多。

BV的全球CEO Marco Bizzarri在接受本报记者采访时说,BV是在2001年被Gucci集团收购后才慢慢发展成今天这样,而决定整个产品,和制定产品制造准则的则是品牌的创意总监Tomas Maier,在过去发展的10年里,这些原则没有发生改变,最大限度地维护了品牌的完整性。

上世纪60年代创立之初时的BV,由于其内敛低调的风格成为了许多时尚偶像的宠儿,波普艺术大师安迪·霍尔也曾经购买过旗下许多产品,当做圣诞礼物分发给他的朋友们,这些吹捧到90年代logo热潮来临时已经全然褪去,最困难的时候,BV甚至面临着破产的窘境。logo消费从那时开始,需要获得身份认同的消费者希望借助著名品牌logo显示出自己与大众消费的区别。

事实上,BV也曾经跟过这一时期的风,几乎所有的皮包和配饰上都印有logo,直到2001年被Gucci集团收购和新的创意总监Tomas Maier上任后才发生了改变。曾在爱马仕工作了9年的Tomas Maier上任后的第一件事,便是命令BV的产品不得出现任何logo标识——还原产品本身,是他希望达到的目标。用Marco Bizzarri的话说,就是BV希望自己作为一个完全没有logo的商品,能够在这个完全被logo驱使的世界里占得一席之地。

Tomas Maier的影响是巨大的,可以说,他的这一决定既赢得了时尚人士的尊敬,也让BV赚足了钱。在加入Gucci集团4年后,BV开始盈利,而在目前整个Gucci集团,其销售业绩排在第二,高于Ferrogamo、Yves Saint Laurent、Balenciaga。Marco Bizzarri告诉本报记者,即使是在瞬息万变的今天,BV也并不急于每季都推出新的产品,当更多的品牌忙于推出it bag的时候,BV正在忙着完善自己的产品系列。

缓慢的更新速度反而激起了消费者的好奇,当现代社会一切都快餐化时,人们需要的不仅仅是几秒钟的眼球效应,更渴望因为好品位被长久关注。初级踏入这个阶段的人当然也还会购买Chanel,但在美国一份杂志关于奢侈品的调查结果显示,如果钱足够多,BV的皮包会是绝大多数人的第一选择,BV蹿红之前,这个榜单第一名多年来一直是Hermes。而BV的销售成绩更是让许多人羡慕,2010年的财报显示,BV在2010年销售额达到了5亿欧元,全年税前利润超过1.33亿欧元。

做工是检验所有高级皮包最直接的方法,媒体热衷挖掘的“代工”产业链越来越成为一个行业潜规则,而机器代替手工制作更是已经成为公开的秘密,而BV希望向外界传达自己现在、将来都要靠“做工”立足的原则:制做一个BV cabat的包,完全手工编织完需要整整两天时间,整个BV只有十几个人可以完成cabat的手工编织,由于特别耗时,所以这款包一年只做200个。

Tomas Maier对于做工的想法很简单,“就是要让我们对得起这个价钱”、“顾客花掉的钱,最终都会落到材质上”。而在管理者Marco Bizzarri看来,设计和工艺是将BV区别于其他品牌的最主要因素,“工匠是我们公司的核心,没有他们我们就无法生存下去。从经营的角度来说,培植一种工艺代价高昂——需要受过专业训练的工艺师,及大量的时间投入。这也大大增加了产品的唯一性,以及它的价值。”


Bottega Veneta 全球 CEO Marco Bizzarri

不过,在当地,能够制做这种工艺的传统皮革编制人才也在不断流失,有些品牌面对这样的变化将制造部门迁址海外,但工艺作为BV安身立命之本,BV坚持使用意大利当地最传统的工匠。为了让些手艺更好地保存下来,BV在2006年设立了一所学校,所有18至25岁的年轻人均可申请加入,Bottega Veneta会全额资助其完成三年的培训,从传统的英语、计算机技能培训,到丰富的皮革产品知识的教学。据Bottega Veneta介绍,意大利特有的以“大师实习生”项目为典范的集体性创意,使得青年一代艺术家以学徒的身份系统地接受了在职培训,不断激励他们去提高,并探索外在和内在的精益求精。





《观音山》剧照　　受访者供图

观音山,半梦半醒之间

杨婷婷 / 文

女导演李玉的最新作品《观音山》即将在全国公映,在票房和口碑上都被影评人寄予厚望。

对导演李玉来说,在经历了上一次《苹果》国内禁映的尴尬后,这次的成绩对她来说会尤为重要。为了争取更好的票房,电影的宣传方使用了一切合乎商业片操作手法的宣传方式,希望帮助观众建立这是一部"商业电影"的认知,李玉同样深知,目前的中国电影观众、市场以及院线都还没有给纯粹的艺术电影留出足够的生存空间,因此,几乎在接受所有采访中,李玉都不断地强调,这只是一个"有文艺情怀的电影,它不是艺术片"。

这二者的区别在她看来很简单,文艺片也是商业片,"在好莱坞文艺片是商业片里的一个重要类型,他们拍了很多的文艺片。"但艺术电影,就要专门在艺术院线里发行了,很多时候,它会带有试验性质,甚至能引发一个电影行业的启迪与反思。

《观音山》沿袭了《苹果》的全明星阵容拍摄的方式,陈柏霖的《蓝色大门》是内地影迷关于台湾青春电影最深刻的回忆,范冰冰的大胆演出为她带来了东京电影节影后的荣誉,而《观音山》里最矛盾的人物常月琴,由很多年没拍过电影的张艾嘉出演。电影的主题曲则邀请到了极受追捧的青年作家韩寒做词,范晓萱做曲。

一向很少为商业邀约写字的韩寒据说是在看完《观音山》后答应免费为《观音山》作词,而院线在看完片后也几乎纷纷增加了排片量,目前的宣传阵势,已经是商业片的阵仗了,当然也是因为赶上了一个合适的档期,没有各种大片的包围。

但另一方面,这部电影里又有着其他商业片难以效仿的知识分子情怀,和大胆试验的拍摄方法。

> 一向很少为商业邀约写字的韩寒据说是在看完《观音山》后答应免费为《观音山》作词

或许因为做过纪录片导演,李玉关心的命题一直和沉重的现实紧密地联系在一起,很多中国这样的导演一直坚持拍摄一个真实的中国——它通常是由灰蒙蒙的天空和轰鸣的推土机构成,并不总是那么光鲜。

李玉把故事的发生地选择在了南方城市成都。李玉的成都,湿漉漉的,镜头拉得更宽,有锦里的年轻歌手,也有外滩1号的现代建筑,还有水流湍急的大渡河。李玉这次想要探究的命题比上一次的《苹果》走得更远,上一次她还在关注城市在极速发展时出现的一些病态欲望,这一次,她就把触角伸到了二线城市年轻人的生活,关注关于青春的痛,与另外一些导演拍摄的恣意青春片不同的是,她为青春选择了一些更现实的环境,08年汶川地震后废墟镜头的直接切入,让观众意识到失去的可怕,而常月琴(张艾嘉)和观音庙僧侣的对话,已经开始探讨起了生命是什么这种哲学话题。

李玉自己认为在这部作品里思考的这些话题和上部作品的坎坷命运不无关系,那场风波让她意识到自己必须将人生中没有价值的东西过滤一下,做最有价值的东西。

《观音山》里的三个人物都有各种各样的家庭问题,每个人都有心底不能原谅的人却总是找不到救赎的方法,范冰冰饰演一个小县城酒鬼的女儿,酒鬼的人生除了喝酒就是打老婆,张艾嘉演的京剧老师,则在一场车祸中失去了自己的儿子,陈柏霖则对母亲去世时父亲没在母子身边,事后急于娶新太太耿耿于怀。在这样复杂的人物背景下,每个人在接下来的生活中还要不断面对新的麻烦,李玉的解释很有意思,她说,"人都是在解决麻烦中成长起来的,什么时候麻烦没有了,也就进棺材了。"

电影没有采用我们平时习惯的叙事手法,和李玉第一部电影《红颜》比起来,今天的《观音山》整个风格已经脱胎换骨,现实新闻片和电影交叉进行,《红颜》就是传统电影的拍摄手法,在网络上最受网友欢迎,但却是李玉最不喜欢自己的一部作品。如今她希望能够真正拍出电影的魅力,《观音山》里现实和写意的镜头穿插进行,不断前行的列车配上电子迷幻的音乐,数分钟没有台词,纯粹靠镜头剪接场景不断地变幻推进电影情绪,这对观众几乎有很高的要求,抓不住这些细节,可能对电影的理解就会有些偏离。"把人物的关系拍出来,而不仅仅是拍故事",李玉希望自己能做到尽量摆脱对台词的完全依赖,还原电影最本身的气质,用情绪去讲好一个故事。

电影里也处处可见符号化的隐喻,河水的漩涡以及主角在水下慢慢沉没、还有电影结尾时突然腾空飞出的一只鸟。李玉不担心观众理解不了,甚至要去挑战观众的口味,用她的话说,"他们可以随便解读,电影到这个时候,其实作为导演我应该退居幕后让观众说话了。这些方法都是一个新的尝试,不过我还是希望他们能信任我,让我拉着他们的手在这个电影旅程里走一段。"

电影的结局是开放式的,这在常规商业片里也很少见。观众可以自由地根据自己对之前信息接收多少对结局有自己的理解。

李玉说自己的下一步作品将会是一个完全商业化的作品了,或许不会再像现在这样给观众这样多的留白去探索了,但她又补充说,完全商业化也不代表没有情怀。

(实习生刘晓立对本文亦有贡献)

春天正是读书天

王隽 / 文

从3月起,聚众读书的日子开始了。70多位作家会来到北京,在三里屯那间著名的BOOKWORM(老书虫)书店里和读者们见面。当然,从今年开始,书虫国际文学节不再怕老书虫的场地局限了,塞不下的人群可以分流到户外,这一点让主办方负责人Kadi感到很欣慰。

Kadi的中文名字叫麒麟,是非常典型的外国人的中文名,可惜她不会说中文,和书虫国际文学节一样,他们的官方语言都是英语,非常"国际",但也意味着大多数中国人无法轻松享用戴夫·艾格斯、大卫·谢达利的沙龙。

对这一点,麒麟表示遗憾,语言一直是这个文学节无法继续扩大的障碍之一。但她强调:"这个文学节最初预想的受众是在北京的外国人,这里面包括了学生和使馆工作人员,还有一部分是英文不错,从事创意工作的中国人。"从前几年的状况来看,这一部分人群数量不小,足够主场地老书虫书店消化半天的。

国际文学节,书虫在北京办了4年,上海国际文学节已经到了第9届,它和香港国际文学节是同一主办方M Restaurant Group,每年把去香港的外国作家请到上海,和在上海的外国人交流。这是很微妙的一个场景,在北京三里屯的老书虫,在外滩的某个咖啡厅,一群老外对着一个外国作家,手里拿着英文小说,用母语交流,并且这种交流几乎与中国文学没有关联,窗外走过一个又一个的读过外国小说的中国人。

这种断档却没有让文学节的热度减弱,即便在媒体上几乎没有宣传。另一方面,麒麟和同事们没有满足济济一堂的繁荣景象,他们还是希望更多人能来沙龙,一面寻找更大的场地,一面想办法在"国际化"的主题下安全着陆。

于是,我们看到今年的作家名单里,中国作家的人数高达20位,接近整个文学节阵容的30%,是不是意味着这算是向本地读者的一种妥协?

"今年的作家范围很广,有80后女作家张悦然,有科幻小说家潘海天,还有'Amazing'的小说家冯唐。这份名单都是我们的中文项目经理和出版商、译者讨论并经过长期的研究确定的。我们希望介绍更多的中国小说家给在北京的外国人们,但这也取决于中国作家的作品是否有好的译本,像毕飞宇和阎连科那样。有一些很棒的年轻作家,比如阿乙,我们很想介绍他给读者,希望他的译本快一点出版。"

麒麟说,除了推出更多的中国作家,还会把去年反响很好的作家秀继续进行。"2010年,表演形式的诗歌朗诵很受欢迎,今年更多的人要选择这种方式来讲故事,比如擅长表演和说唱的Omar Musa就会和苏格兰诗人Jackie Kay、中国诗人西川一起做一个特别的演出。"

说到演出,我想到了去年大仙和黄燎原的新书发布,因为音乐圈的朋友捧场,新书发布的现场几乎就是摇滚演唱会,好在两位作者人气挺旺,二楼来看新书发布的和一楼专门来听音乐的都玩得很高兴。此后,这种形式就被作家们借鉴,稍有点人脉的都开始走"音乐会"加"新书发布"的路数,但是很遗憾,当演出嘉宾级别不够时,专程来看演出的人们就败兴而归,没有人关心书的事。

讲英文的文学节就更怕这种情况了,好在他们有一个范本在——爱丁堡国际图书节。

每年8月,夏洛特广场上的帐篷和捧着书的男女老幼让人觉得,这是个真正读书的节日。图书节的副主席杰妮·布朗说,"8月的全民读书行动让爱丁堡成为了高端旅游地,催生了每年上百万英镑的效益,这笔收入成为政府下一次文化活动的资金。"爱丁堡国际图书节有上千个活动穿插其中,但人们一提到这个节日,最大的冲动依然是坐下来,读一本书,这大概就是最大的成功了。

饭店里的画廊

张妍/ 文

当匆匆地穿过金碧辉煌的酒店大堂,或许悬挂于两边的艺术作品能够留住你的脚步。这是老牌饭店凯宾斯基正在做的事。尽管扮演着服务提供者的角色,但并不妨碍它向每一位入住的宾客提供美的享受。

2011年2月28日,爱沙尼亚摄影师亚历山大·格朗斯基(Alexander Gronsky)的个人摄影展"山水"(Waters and Mountains)在北京凯宾斯基饭店开幕,并于本月向公众开放。这是"凯宾斯基艺术支持项目"的一个部分。作为被饭店资助的青年艺术家之一,格朗斯基把两个月中国之行的收获用10幅摄影作品结集展出。

这是他第一次来到中国。此前,30岁的格朗斯基一直在俄罗斯从事摄影工作,并曾获得过"哈林夫年轻摄影师奖"等在视觉艺术方面颇有分量的几个奖项。2010年10月至12月,格朗斯基获资助来到中国,行走了包括上海、南京、成都、深圳和香港在内的10个城市,沿途进行摄影创作。与传统印象中的中国山水风光不同,格朗斯基试图探索并记录正在变迁的"人工风景":工地、废弃厂房、集装箱、乡镇道路……并在空旷的景象里,将人的形象隐现其中。

大部分作品甚至不能清晰地辨识出自哪个城市,格朗斯基表示这是有意为之。他在途中会刻意避开人群,远离那些显而易见的建筑物和标志,抛开事先的界定和判断,发现自己心目中的"中国山水"。

赞助格朗斯基中国之行的是凯宾斯基饭店。这家老牌欧洲饭店集团自2009年起开始举办"凯宾斯基艺术支持项目",为那些因经济原因无法在国际上施展才华的年轻艺术家提供资助及平台。迄今为止,已有6位分别来自古典音乐和视觉艺术领域的年轻艺术家获此殊荣,在与他们自身文化环境迥异的国家接受到全新的文化洗礼。

对被提名者的甄选采取推荐人制度,并完全以艺术家本人的才能作为评判标准,项目的合作伙伴则包括纽约现代美术馆、古根海姆博物馆、柏林爱乐厅等世界一流艺术机构,而资助方并不会干预艺术家创作的方式和内容。展出的作品如被出售,所得收入也完全归于艺术家本人。"我们希望以自己的方式,为艺术事业做出贡献。"饭店总经理斯蒂梵·英特塔(Stephan Interthal)先生表示。

该艺术项目总监玛丽·凡·达伦(Marylea Van Daalen)女士介绍,凯宾斯基正试图把项目做得"更为务实"。"我们的重点是减少竞争过程,不借助这个过程去吸引大众对品牌本身的关注度,而是我们身体力行地进入各个国家和地区和当地的艺术领域专业人士,一同找到这些有天赋的人,并通过我们的支持让他们逐渐获得影响力。"凡·达伦女士说。



爱沙尼亚摄影师亚历山大·格朗斯基

与世界知名的艺术机构合作,将艺术与饭店两个概念完美融合,凯宾斯基试图在中国发扬其待客传统。"凯宾斯基和艺术的联系源远流长,百年的传统是我们的宝贵财富,与时俱进是必要的,艺术支持项目则帮助我们从欧洲走向了世界。"凡·达伦女士称,"艺术是生活必需,而非奢侈品,这一理念确保项目在推进艺术教育、理念和鉴赏方面的方向。我们以最务实的方式,为青年艺术家提供真正需要的支持,这不仅将惠及年轻艺术家,也将影响到社会大众。"

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
成都	65%	↑	法国	58%	↑
桂林	48%	↑	印度尼西亚	48%	↑
昆明	39%	↑	意大利	42%	↑
香港	23%	↑	马尔代夫	27%	↑
丽江	16%	↑	柬埔寨	26%	↑
厦门	2%	↑	日本	14%	↑
澳门	2%	↑	马来西亚	14%	↑
三亚	–10%	↓	泰国	13%	↑
北京	–21%	↓	韩国	11%	↑
台北	–32%	↓	新加坡	–4%	↓

(11–02–23 到 11–03–01)

春游赏花季开启 旅游人气普涨
本周的热点是赏花产品的上市。目前日本樱花、济州油菜花已经开始陆续开放,国内各地赏花旅游也开始启动,旅行社的产品已经纷纷上市。比如携程今年推出的赏花产品非常全面,包括欧洲、日本、韩国、台湾、武汉、江西、安徽、桂林、湖南、云南、洛阳、西藏、贵州这些线路,都有众多赏花的团队游产品已经上线接受预订,带动了网上人气的大幅上升,比如欧洲、日韩、成都、桂林等表现都很突出。
预计在3月下旬开始进入出境赏花旅游旺季,清明节前后的4月中上旬将处于最高峰。今年赏花线路报价实惠,相比去年没有涨价,有些产品甚至有所下降。

* 携程度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网,深入研究每日超过1800万的目的地访问数据,依据科学模型权威统计发布,客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	4 折	440
北京 – 广州	5.5 折	940
北京 – 深圳	5.8 折	1020
北京 – 杭州	4 折	450
北京 – 成都	4 折	580
北京 – 青岛	3 折	210
北京 – 大连	3.8 折	270
北京 – 武汉	4 折	430

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费
(11–3–7 到 11–3–13)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京飞天大厦	4	1288	438
上海	上海和平饭店	5	5750	2645
广州	广州白天鹅宾馆	5	1473	770
杭州	杭州天元大厦	5	1080	528
福州	福州最佳西方财富酒店	4	768	530

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您3倍差价!
备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
400 820 6666
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励



菲律宾的多色海滩，最适合浮潜 GEORGE TAPAN/ 供图

被低估的菲律宾

朱冲 / 文

从登上宿雾太平洋航空（cebu pacific）的那一刻起，就能深刻感受到“菲律宾出美女”的说法名不虚传。菲律宾空姐不同于美国“空奶”，也不像中国的年轻女子以瘦为美，老天爷就像特别眷顾她们一样，身处热带也能有着白皙的皮肤、精致的五官和匀称、丰满、高挑的身材——拜混血所赐。

不只是空姐漂亮，在商场，在大街，在酒店，美女随处可见。当然，那些在香港劳务市场转悠的大量菲佣除外。造成这种严重两极分化现象是有其历史原因的。菲佣乃菲律宾土著人，皮肤黝黑，身材矮小，甚至有部分属于红种人。而另一方面，菲律宾又是一个多移民国家——1521 年，麦哲伦发现菲律宾，随即宣布菲律宾为西班牙的附属国，接下来的 377 年，这座岛屿都被西班牙所统治。直至美国人在马尼拉湾于 1898 年 5 月 1 日击败西班牙舰队（美西战争），美国占领了菲律宾。西班牙根据结束美西战争的巴黎条约（1898 年 12 月 10 日）把菲律宾割让给美国。美国人又在这里殖民了 44 年。第二次世界大战爆发后，日本又朝这里移民。1942 年 5 月，美国和菲律宾最后的据点科雷吉多尔陷落。菲律宾的美军向日本投降，日本控制了菲律宾各岛，直到 1945 年 9 月日本投降。另外，菲律宾还有大量华人移民。

1969 年，菲律宾女人的美开始被世界熟知——菲律宾小姐迪亚兹（Gloria Diaz）摘取世界环球小姐大赛桂冠。随后在 1973 年，菲律宾小姐 Margarita Moran 再次为菲律宾捧得这项殊荣。1974 年，菲律宾小姐出身的第一夫人马科斯皇后决定申办这项比赛。这位因为她的美貌而闻名于世的第一夫人，出手不凡，第一次申办即告成功，菲律宾于 1974 年第一次举办了世界环球小姐决赛。1994 年，菲律宾又再次和这项比赛结缘。随后，在各级选美大赛中总能见到菲律宾女人的身影。有统计表明，在各级选美比赛中，菲律宾小姐的得奖率排名世界前列，和以美丽经济闻名的委内瑞拉齐名。

> 美国仅殖民菲律宾 44 年，但在这 44 年间，美国大肆开办公立学校，美国文化影响深远，菲律宾人人都会讲英语

菲律宾小姐之所以能在世界选美比赛中技压群芳，正是得益于其多移民国家的特性。不仅在于人种，还在于语言。世界上流行最广的三种语言：英语、法语、西班牙语，菲律宾人通常会讲其中两种。这在参赛过程中，不能不说占很大便宜。

全体菲律宾人都会讲一口流利的英语，甚至比她们的母语菲律宾语还要好，因为好多单词菲律宾语中根本没有。菲律宾议会曾开会讨论修改宪法，为在官方语言中强化菲律宾语的地位，弱化英语。但有议员立即提出，请问“宪法”一词该如何用菲律宾语表述？现场哗然，议案就此作罢。

这就不得不提到西班牙和美国的不同文化特征。美国仅殖民菲律宾 44 年，但在这 44 年间，美国大肆开办公立学校，美国文化影响深远，比如他们虽然身材矮小，但酷爱篮球，在中国 1974 年加入国际奥委会前，菲律宾、中国台湾一直是亚洲篮球的佼佼者。如今的菲律宾作为旅游胜地，除了距离比较近的日、韩游客外，美国游客数量排名第三。因为这里有无数的美国后裔，也有大量的菲律宾人移民美国后，回国探亲。所以菲律宾人人都会讲英语也就不奇怪了。这里还学习美国的拉斯维加斯，大型酒店通常都设有赌场。其中最著名的当属马尼拉名胜世界，全菲律宾最大的赌场。反观西班牙统治菲律宾长达 377 年，一无所获，除了西班牙裔后代，几乎无人会讲西班牙语。

中国目前是菲律宾的第四大旅游输入国。宿雾太平洋航空开设了从北京、上海、广州直飞马尼拉的航线，每周三班。这主要源于长滩岛，那个有着世界上惟一的粉红色沙滩的地方。和更热门的巴厘岛、马尔代夫、普吉岛相比，长滩岛因为名气相对较低，也就相对保持了更自然的风格而受到热捧。但据一项来自菲律宾旅游局的统计，中国游客抵达菲律宾首都马尼拉后，上海游客更倾向于历史名城宿雾——麦哲伦当年率五条帆船环球旅行，但两条船淹没在太平洋的海浪中，当从西班牙带来的食物、蔬菜、水都已经耗尽，而船员们又疾病不断奄奄一息时，一群海鸥从眼前飞过，熟悉航海的人知道，离陆地不远了——麦泽伦正是从宿雾登陆，发现了这个太平洋岛国菲律宾。

上海人为何更喜欢宿雾？原因很简单，因为宿雾的知名度小于长滩，所以来这里旅行，价格更低廉。当然，这里和长滩一样，有大海，能潜水，摘海星，观海鱼，休闲游不过如此，只是沙滩比长滩粗了些罢了。作为菲律宾最大的航空公司，宿雾太平洋航空在黄金时段每小时都有从马尼拉飞往长滩和菲律宾的航班，时间也大体相仿，一小时。不过，宿雾不同于长滩的吸引力在于，长滩只适合于休闲游，而宿雾，还可以满足中国人出国最大的兴趣爱好——购物。

菲律宾只有一家 LV 和 Gucci 专卖店。据悉，来自中国上海的游客告诉菲律宾旅游局，这里的物价甚至低于香港和新加坡。比较物价原本是一件很难的事情，因为涉及不同的款式，不同的汇率。但上海人讲这里最便宜，基本就是事实了。

不过，上海人还讲到，这里的酒店价格却要高于马来西亚、泰国等地区。宿雾迈丹岛香格里拉酒店、深红海滩度假村（crimson beach resort&spa）的海景房大多在每晚 3000-4000 元人民币。究其原因在于，作为平均月收入只有 2000 元人民币的发展中国家，菲律宾的高级酒店相对较少。但因为有着漂亮的自然景观，这个价格也绝对物有所值。宿雾迈丹岛香格里拉酒店是香格里拉酒店集团中历史最悠久的一家，香格里拉酒店特有的、风靡全球的气 spa——在去年的上海世博会上，香格里拉气 spa 被评为全球最佳 spa——全部培训于这里。

自从香港人质事件后，菲律宾的旅行安全可能是中国人最大的担心。但其实，这是一次被放大的政治事件。菲律宾的安全不比任何国家差——自“911”事件后，菲律宾也实行全城安检。进入酒店、商场等公众场所，都要接受安检。当然，因为菲律宾人口密度远没有中国大，所以安检也不会像中国北京奥运会、上海世博会和广州亚运会那样繁琐，不需要长时间排队等候。在菲律宾的大街上也随处可见荷枪实弹的警察，这看上去有点紧张气氛，但也充分保证了游客的安全。菲律宾也没有我们往常认为的那样，因为在南海问题上存在争议而反华。那只是美国人觊觎南海庞大石油资源的挑拨计谋，美国虽然退出了菲律宾，但却一直为菲律宾提供军事保护。所以，菲律宾人骂美国人为“看门狗”，义务为他们保驾护航。

这时候你一定会问，那香港人质事件该怎么解释？当大街上满是荷枪实弹的警察时，难免会有变态者。就像美国的校园枪击案一样，哪里都存在偶然。

巴厘岛：信仰让人幸福

王隽 / 文

台湾设计师石大宇跟我说，度假时间送他去巴黎、伦敦他都不要，独独就去巴厘岛。香港生活家欧阳应霁跟我说，去了巴厘岛，海滩可以不去，但是早晨 6 点的鱼市是一定要赶的，那里有岛民的生活。

前者说出了巴厘岛好，后者说出了巴厘岛为何好。

2 月是巴厘岛的雨季，也算是旅行的淡季，但是离 KUTA 海滩不远的 RAMADA 酒店里，还是住满了外国人。

走到街上发现中国人不少，大多在艺术市场里挑选纪念品，这里的艺术市场和原有概念里的艺术市集有些不同，说白了就是手工产品的超市，里面鲜有艺术家的画作，但是躲着一整面墙的木雕面具和石雕烛台之后的当地居民，人人皆是艺术家。

KUTA 附近的艺术市场都比较贵，这里洋人多，当地人都是坚决的摆摆手说“no discuss”，便宜的东西在村子里。巴厘岛有 9 个大村庄，每个村庄都有自己的手艺，石雕村供给着岛上每家每户的“家庙”和大寺庙里的佛像，木雕村则支持着岛民的居家器物和旅游者巨大的购买力，此外，还有布艺、书画、金银器……

从 15 世纪开始，因为巴厘岛居民们独特的古典舞蹈艺术，吸引着全世界艺术家前来，同时也带来了大量其他的成熟的艺术形式。一路走来，只看见一家小画廊卖一些尺幅很小的油画，是当地的艺术家所作，内容也大多是风景，得名“艺术岛”，大概和艺术家没多少关系，多半是因为当地人天生的生活方式。

当地居民的家都很矮，几乎都是一层，政府曾下令建筑的高度不能超过椰子树。但其实这道令没有多大的意义，本地的居民根本就视椰子树为神圣之物，他们供奉和祭祀的物件儿多是用椰子做成的，不可能会盖高出树木的楼房来。

说来奇怪，他们更像是独立于印度尼西亚这个国家之外的“独立岛民”，有自己的语言，在印尼绝大多数人信仰伊斯兰教的前提下，巴厘岛人信仰印度教。印度教是多神崇拜，有 3300 多个神灵，大多数人信创造神、保护神和毁灭神。

在从 KUTA 前往阿勇河的路上，一百多户风格一致却不同样貌的民居沿路铺开。每家每户都有庙，家庙就建在庭院里，朝东或者朝北，房间围着庙建一圈，庭院里也有色彩鲜艳的热带植物，家门口置毁灭神，用布裹起下半身，可能是因为巴厘岛的天灾太多，当地人对于毁灭神的敬畏比起创造神更加深刻。有时在这些看起来很凶的神像耳朵里被放了红色小花，多少中和了一些——在当地人眼里，花草树木皆是神灵，所以祭祀品里常常是一两朵小花。

这里的人真是不能长胖，因为每家的门都只有半米宽，向导说，当地人觉得路宽了鬼就多，把门修窄一点，人可以走，鬼进不来。

我们的司机在路上遇到了拜神的队伍，浩浩荡荡一百来口子，就立刻在窄到不能再窄的路上把车靠边，几乎就擦着墙停下了，为拜神的人们让出更多的路来，随后下车祈祷，一直到一百多人都走远为止。

信仰让他们自觉地保存着手里的工艺，因为大量的寺庙需要神像，石刻手艺会越来越好，而旅游业对古老村落的摧毁除了培养出村民随手要钱的习惯外，我还未见到其他劣习。



当地人信仰的各种神灵 王隽 / 摄

阿勇河流域有著名的漂流，吸引了不少欧美人，河畔的山上是昂贵的 VILLA，里面住着会花 600 美元做一次 SPA 的有钱人。他们的假期并没有妨碍山的另一侧依然是梯田、稻草人和戴着斗笠劳作的农民，这里的田野看不到电线杆子，也看不到丑陋的千篇一律的二三层小楼。虽然这座小岛拥有了超五星级的度假村，人们还是住在亲手盖起来的庭院里，他们对世界的认知没有改变，信仰告诉他们，早上拜天，晚上拜地，日出而作，日落而息，今生节俭，留下的钱在死后获得火葬，那才是最大的幸福。

> 不仅不能猛踩刹车，包括加油、松油都不能过猛，否则都会造成瞬间的阻力或者动力，形成打滑

冰上漂移

本报记者 朱冲 漠河报道

周杰伦的头文字 D 真是小儿科。想漂移，来看看漠河冰雪汽车越野赛吧！

比赛在漠河县境内中俄界江黑龙江自然冰雪江面中方一侧举办。当然，如果不告诉你，你是不会知道脚下就是黑龙江，你正站在黑龙江江面上。因为这里的无霜期不足 100 天，每年有超过 8 个月的时间是冬天，9 月底就进入飘雪的冬季，到来年 5 月前后依然在下雪，极寒温度达到-50℃，气温低于-30℃的时间超过 4 个月。黑龙江在这样的气温下，早已冰冻三尺——据驻守在这里的边防武警介绍，的确是三尺左右，冰冻厚度在 1.5 米-2 米之间。所以，当告诉你正站在黑龙江江面上，担心脚下的积冰是否会破裂而产生的恐惧感可以立即消失了。积冰的江面上又被深深的积雪覆盖，和周围连成白茫茫一片，就更加难以分辨哪里是陆地，哪里是江河了。

在平均积雪深达 1 米多的江面上举行汽车比赛，想想就是一件有趣的事吧！如此深的积雪，自然是没法开车的，所以，必须清理出一条赛道来。怎么办呢？一个特殊的景象出现了：推土机上阵，铲掉积雪，清理出一条赛道。这时候，你就能清楚地发现，脚下就是冰冻的黑龙江江面了。

在这样的冰雪赛道上举行汽车比赛，防滑显然是首要任务。所以，所有的赛车在抵达漠河后，都有一项不约而同的工作——换轮胎，换上带有钢钉的防滑胎。在冰冻的路面上，钢钉扎在冰面上，能起到增强抓地力的作用。高速转弯漂移时，能避免被甩出赛道。

不过，路况是复杂的。所谓冰雪越野赛，就不只是冰面，还有雪面赛道，推土机也不可能把冰面上的雪全部清理干净。所以又出现问题了，钢钉胎能扎到冰面上，但面对松散的雪，则无能为力。这时候，雪地胎就比钢钉胎更合适。它胎面更软、更宽，能起到一定的防滑效果。事实上，在北方，到了冬季，汽车都会换上雪地胎。

当然，这些只能起到一定的辅助作用，毕竟是在冰雪路面举行赛车比赛。打滑、甩出赛道、甚至翻车，对于这些赛车手来讲，也并非新闻。19 号车排位赛第一，但却在第一天的比赛中翻车了，而且不是弯道，是在直道行驶时翻的。他在整理热水出风口的时候——在如此寒冷的环境中比赛，



赛车驰骋在黑龙江江面上 IC/ 供图

防冷也是重要事项——不小心把车驶入了赛道旁深达 1 米多的积雪中，迅速的打方向发生了侧翻。

冰雪路面的比赛成绩和冰雪路面的比赛经验有紧密的关系：排名靠前的通常为北方车手。

其实这个现象并不奇怪，北方的司机在冰雪路面的技术都十分了得。在冰冻的路面，当其他地方的司机不敢开车，怕溜方向，最多只能维持 30 码的速度时，这里的司机依然能开到 100 码以上。问他们奥秘，并非所谓的刹车后不能转方向。眼开着前面要追尾了，怎么可能不转方向呢？这是最简单的道理。真正的技术关键，一在于经验，二在于脚底下找原因。不仅不能猛踩刹车，包括加油、松油都不能过猛，否则都会造成瞬间的阻力或者动力，形成打滑。柔和的加油、松油、刹车，则没有问题。

所以，来漠河吧，来体验冰雪漂移的刺激和惊险吧！即使不参加汽车比赛，多一些冰雪路面的开车体验，对未来在冰雪天气里开车也是一项宝贵的经验。

主管/主办：三联集团公司 出版：经济观察报社 社址：山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话：(0531)86029768 北京记者站电话：(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话：(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号：3701004000040 传真：(0531)86029568 发行电话：(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷：北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线：(010)64243008